

# De feiten rond aanbesteden

---

Clustering, proportionaliteit en  
gebruik EMVI bij aanbesteding van werk

**eib**

Economisch Instituut  
voor de Bouw



# De feiten rond aanbesteden

Het auteursrecht voor de inhoud berust geheel bij de Stichting Economisch Instituut voor de Bouw. Overnemen van de inhoud (of delen daarvan) is uitsluitend toegestaan met schriftelijke toestemming van het EIB. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen en dergelijke, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld.

Juli 2013

# De feiten rond aanbesteden

---

Clustering, proportionaliteit en  
gebruik EMVI bij aanbesteding van werk

---

drs. S. Hardeman



Economisch Instituut  
voor de Bouw



## Inhoudsopgave

<b>Conclusies op hoofdlijnen</b>	<b>7</b>
<b>1 Inleiding</b>	<b>9</b>
1.1 Ontwikkelingen	9
1.2 Leeswijzer	9
1.3 Verantwoording	10
<b>2 Beschrijving aanbestedingsmarkt</b>	<b>11</b>
2.1 Aantal en volumeontwikkeling	11
2.2 Inschrijvers	14
<b>3 Samenvoegen of opdelen</b>	<b>19</b>
<b>4 Referentie- en omzeteisen</b>	<b>23</b>
4.1 Omzeteisen	23
4.2 Referentie-eisen	24
4.3 Midden- en kleinbedrijf	26
<b>5 Kwaliteit</b>	<b>29</b>
5.1 Kwaliteitscriteria	30
5.2 Doelmatigheid	31
5.3 Gewicht van kwaliteit	33
5.4 Verband tussen prijs en kwaliteit	34
<b>EIB-publicaties</b>	<b>39</b>





---

## Conclusies op hoofdlijnen

---

### Marktontwikkelingen

- Het aantal openbare aanbestedingen neemt al geruime tijd af. In 2012 lag het aantal openbare aanbestedingen (inclusief die met voorselectie) 18% lager dan in 2009. De daling vindt plaats over de gehele linie: zowel Rijk als provincies, waterschappen en gemeenten zagen een daling in het aantal opdrachten. Alleen enkele specifieke groepen zoals onderwijsinstellingen konden zich hieraan onttrekken.
- Ondanks deze daling van het werkaanbod is de concurrentie in de jaren 2009-2012 niet verder toegenomen. Wel zijn er grote verschillen tussen de seizoenen. Het aantal inschrijvers bij openbare aanbestedingen blijft variëren tussen 7 ('s zomers) en 10 ('s winters). Het aantal bedrijven dat actief is met deelname aan openbare aanbesteding neemt sneller af dan er nieuwe toetreders bij komen. Ook gaan bedrijven minder frequent inschrijven. Een andere ontwikkeling is dat inschrijvers hun (geografisch) werkgebied uitbreiden. De aard van hun werkzaamheden verandert niet.
- De prijsniveaus waarvoor werk bij openbare aanbestedingen wordt gegund ligt al vanaf 2009 ruim onder de door de opdrachtgevers gemaakte begrotingen. In 2012 zijn de scherpste inschrijvingen tot 35% lager dan de directiebegroting.

### Samenvoegen, opdelen en proportionaliteit vóór de aanbestedingswet

- Het is vaak niet eenvoudig om te bepalen in hoeverre opdeling of samenvoeging van werken gewenst is. Van daadwerkelijke opdeling van het werk in meerdere percelen is sprake bij 5% van de aanbestedingen. Bij deze aanbestedingen krijgen meer mkb-bedrijven een kans om mee te doen. Samenvoegen van werk komt voor bij 28% van de aanbestedingen. Vaak gaat het daarbij om kleine hoeveelheden werk op meerdere locaties die worden gebundeld of om grote projecten waarbij van de opdrachtnemer een multidisciplinaire aanpak wordt verwacht.
- Het hanteren van referentie- en omzeteisen bij openbare aanbesteding is heel gebruikelijk. Gemiddeld moeten bedrijven een jaarlijkse omzet hebben die 311% bedraagt van de aanneemsom, daarbij komen forse uitschieters voor. De consensus is al geruime tijd dat een omzeteis van meer dan 300% disproportioneel is, en de aanbestedingswet staat dit niet meer toe. In de onderzochte steekproef is echter nog bij 35% van de aanbestedingen de omzeteis hoger dan 300%. Ook referentie-eisen zijn nog vaak te hoog. Afhankelijk van de wijze van meten waren bij 35% tot 50% van de aanbestedingen referentie-eisen van toepassing die boven de norm van 60% lagen.
- Door te hoge geschiktheidseisen kunnen middelgrote en kleine bedrijven worden uitgesloten van deelname aan aanbestedingen van werk. De helft van de openbare aanbestedingen in de gww kent omzeteisen die zodanig zijn dat de helft van de gww-bedrijven terecht of ten onrechte wordt uitgesloten. In de b&u lijkt het aandeel bedrijven dat wordt uitgesloten over de gehele linie iets hoger vanwege de gemiddeld grotere opdrachten en de grote populatie aan kleine bedrijven.
- Van de kleinere werken (de werken die mkb-bedrijven zelfstandig zouden kunnen maken) ging in 2012 18% naar één van de tien grootste concerns, iets meer dan de voorgaande jaren, ook iets meer dan in 2001. Hiervan ging 82% naar middelgrote en kleine bedrijven. Vrijwel geen enkele opdracht werd gegund aan een combinatie van een concern en een (of meerdere) mkb-bedrijf/bedrijven.

## Het gebruik van EMVI

- Bij 20% van de openbare aanbestedingen van werk wordt gegund aan de economisch meest voordelige inschrijving (EMVI). Dit percentage is al geruime tijd constant. Veel gehanteerde kwaliteitscriteria daarbij zijn uitvoeringsduur, planning, duurzaamheid, risicobeheersing en social return.
- EMVI loont. Bij aanbesteding op EMVI gaat een groot aandeel van de opdrachten naar de aanbieder met de laagste prijs: 73%. De totale meerkosten van het aanbesteden op kwaliteit zijn daardoor beperkt tot minder dan 3%. De baten (uitgedrukt in de waardering van de opdrachtgever) zijn met 7% echter 2,4 keer zo hoog.
- Dat het selecteren van de meest economische aanbieder nauwelijks tot prijsverhogingen leidt, wordt niet veroorzaakt door een laag gewicht van kwaliteit in de eindbeoordeling van de aanbiedingen. Bij een derde van de aanbestedingen telt kwaliteit voor meer dan 50% mee en in een enkel geval is het gewicht 85%. Gemiddeld wegen de kwaliteitsaspecten voor 39% mee, en de prijs dus voor 61%.
- Het gebruik van EMVI bij een aanbesteding leidt niet zozeer tot aanbestedingen met een hogere kwaliteit en hogere prijs of lagere kwaliteit en lagere prijs, maar tot het selecteren van de bedrijven met een relatief hoge kwaliteit en lage prijs. Er zijn bedrijven die consequent dergelijke aanbestedingen doen; deze bedrijven zijn dan ook het meest succesvol bij EMVI-aanbestedingen.

---

# 1 Inleiding

---

## 1.1 Ontwikkelingen

De markt voor aanbestedingen van werken is aan een aantal belangrijke veranderingen onderhevig. Er is sprake van enkele ingrijpende veranderingen op juridisch en politiek terrein. Nieuwe wetgeving in de vorm van de aanbestedingswet is per 1 april 2013 in werking getreden. Deze wet zou moeten leiden tot een lastenverlichting voor het bedrijfsleven en meer kansen voor het mkb; proportionaliteit is het sleutelwoord. Daarnaast hebben de verschillende overheden eerder al een inspanningsverplichting opgelegd gekregen om duurzaam in te kopen. Provincies, waterschappen en gemeenten streven naar 100% duurzame inkoop in 2015. Deze en andere ontwikkelingen moeten leiden tot een meer innovatieve bouwsector. Met de overheid als belangrijke opdrachtgever, vooral in de grond-, water- en wegenbouw, biedt het aanbestedingsbeleid veel aanknopingspunten om innovatie en duurzaamheid in de sector te bevorderen.

Daarnaast hebben publieke opdrachtgevers te maken met forse bezuinigingstaakstellingen. Deze bezuinigingen gaan niet aan de markt voor aanbesteding van werk voorbij. Aanbestedingsvolumes lijken gestaag terug te lopen en opdrachtgevers hebben hierin een sterke prikkel om de focus juist op prijs te leggen en kwaliteit, innovatie en duurzaamheid daaraan ondergeschikt te maken. Opdrachtnemers zien hun orderportefeuilles krimpen en 'vechten' om de schaarse opdrachten. Dit zorgt voor lage prijzen en hoge transactiekosten.

Om meer inzicht te krijgen in de situatie op de aanbestedingsmarkt voor werken heeft het EIB in kaart gebracht hoe opdrachtgevers de afgelopen tijd hun projecten op de markt brachten en hoe opdrachtnemers daarmee omgaan. Extra aandacht wordt geschonken aan die thema's die door nieuwe regelgeving worden aangepakt. Met name kijken we naar enkele onderwerpen waarop de aanbestedingswet betrekking heeft: samenvoegen en splitsen van opdrachten, proportionaliteit en het verplichten van EMVI. Op basis van een steekproef van aanbestedingen schetsen we de problematiek die mede aanleiding was voor de vormgeving van de aanbestedingswet en maken we deze ook concreet. Zo heeft de aanbestedingswet onder meer tot doel de toegankelijkheid voor het mkb te verbeteren. Daar wordt vorm aan gegeven door toe te zien op de proportionaliteit van de omzet- en referentie-eisen en door het onnodig samenvoegen van werken niet meer toe te staan. Ook is in de wet verwoord dat het doel is zoveel mogelijk maatschappelijke waarde te creëren. Daar wordt vorm aan gegeven door de beste prijs/kwaliteitverhouding te selecteren en aandacht te hebben voor kwalitatieve aspecten zoals duurzaamheid. Dit rapport zoekt naar een empirische onderbouwing voor de bedoelde problematiek en brengt de mogelijke kansen en knelpunten kwantitatief in beeld. Hiermee hopen wij handvatten aan te reiken om onderscheid te kunnen maken tussen de feiten, stylized facts en meningen omtrent aanbesteden in de praktijk. Hoe de invoering van de aanbestedingswet daadwerkelijk heeft uitgedaakt zal onderwerp zijn van ander onderzoek.

## 1.2 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 schetst een beeld van de aanbestedingsmarkt zoals die er op dit moment uitziet. Het volume dat door openbare aanbestedingen op de markt wordt gebracht neemt al enige tijd af. Dit leidt tot een hoge mate van concurrentie met alle daarbij horende verschijnselen: prijsdruk, strategieverandering, verleggen van het werkgebied. In dit hoofdstuk wordt de omvang van deze effecten zoveel mogelijk gekwantificeerd.

In hoofdstuk 3 wordt dieper ingegaan op een specifiek thema dat door de aanbestedingswet met daarbij behorende proportionaliteitsgids wordt aangepakt: samenvoegen van werk (clusteren). Hoofdstuk 4 gaat in op een tweede thema: proportionaliteit van geschiktheidseisen. Beide verschijnselen kunnen ertoe leiden dat kleinere bedrijven niet meer in aanmerking komen voor werkzaamheden die zij wel naar tevredenheid van de opdrachtgever zouden kunnen uitvoeren en dit in het verleden ook hebben gedaan. De omvang en betekenis van deze problematiek wordt zoveel mogelijk gekwantificeerd.

De nieuwe aanbestedingswet stuurt ook nadrukkelijk aan op het gunnen op kwaliteit, een thema waarvoor brancheorganisaties en beleidsmakers al veel langer aandacht vragen. Tot op heden bleef het gebruik van kwaliteitscriteria bij de gunning van werk door openbare aanbesteding echter ongebruikelijk, uitgezonderd bij de grootste opdrachten en rijksopdrachtgevers (het aandeel EMVI bedraagt al geruime tijd ongeveer 20%). Hoofdstuk 5 besteedt aandacht aan EMVI, geeft inzicht in de wijze waarop EMVI wordt gebruikt en hoe aanbestedingen, waarbij kwaliteitsaspecten een rol spelen, uitpakken voor opdrachtgever en opdrachtnemer.

### 1.3 Verantwoording

Dit onderzoek heeft betrekking op aanbestedingen van werken die openbaar worden aangekondigd en die al dan niet na voorselectie worden gegund. Dit impliceert dat diensten en leveringen (bijvoorbeeld ingenieurswerkzaamheden, architectenprijsvragen of de levering van bouwmaterialen) geen onderdeel van dit onderzoek uitmaken. De markten voor dergelijke werkzaamheden kennen een geheel eigen dynamiek. De conclusies zijn dus niet zonder meer toepasbaar op aanbestedingen van diensten of leveringen.

Bovenstaande impliceert tevens dat onderhandse aanbestedingen niet in dit onderzoek zijn opgenomen. Bij onderhandse aanbesteding kondigt de opdrachtgever de opdracht niet openbaar aan, maar nodigt direct een aantal gegadigden uit om een inschrijving te doen om vervolgens aan één van hen de opdracht te gunnen. Door hun aard is het moeilijk om inzicht te krijgen in de omvang van deze markt voor onderhandse aanbestedingen.

Wel is gekeken naar aanbestedingen die niet-openbaar worden aanbesteed. Hiermee wordt bedoeld op de openbare procedure met voorselectie, waarbij wel een openbare aankondiging plaatsvindt en iedere geïnteresseerde zich kan melden als gegadigde en waarbij vervolgens de opdrachtgever een voorselectie maakt en de verdere procedure (tot en met de gunning) met deze kleine groep doorloopt.

Voor het onderzoek is gebruik gemaakt van de gegevens uit de EIB Monitor openbare aanbestedingen. Deze geeft informatie over de omvang, type, regio, opdrachtgever en opdrachtnemer van openbare aanbestedingen van werk vanaf begin 2009. Voor de hoofdstukken 3 en 4 is hieruit een aselechte steekproef getrokken van 125 aanbestedingen uit 2011. We mogen veronderstellen dat de nieuwe aanbestedingswet nog geen invloed heeft gehad op deze aanbestedingen. Hoofdstuk 5 tenslotte heeft betrekking op een selectie van openbare aanbestedingen die EMVI als gunningscriterium hadden en waarvan de opdrachtgever ons de beschikking gaf over de volledige informatie met betrekking tot de gunning. Vanwege terughoudendheid bij veel opdrachtgevers is deze dataset met 66 aanbestedingen het kleinst en niet helemaal representatief voor alle typen opdrachtgevers.

---

## 2 Beschrijving aanbestedingsmarkt

---

Overheden hebben op alle niveaus te maken met forse bezuinigingstaakstellingen. Dit heeft consequenties voor nieuwbouw en onderhoud van grond-, water- en wegenbouwprojecten en utiliteitsbouw. Aanbestedingsvolumes lopen terug, voor opdrachtgevers wordt de prijs belangrijker. Opdrachtnemers zien hun orderportefeuilles krimpen en ontmoeten meer concurrentie. Dit zorgt voor lage prijzen en hoge transactiekosten. In dit hoofdstuk wordt een beeld geschetst van de ontwikkelingen en de wijze waarop opdrachtgevers en opdrachtnemers hierop reageren.

### 2.1 Aantal en volumeontwikkeling

De aanbestedingsmarkt voor werken laat zich globaal op drie manieren typeren: naar type opdrachtgever, naar type werk en naar type aanbestedingsprocedure. De opdrachtgevers (alle aanbestedingsplichtige diensten) zijn het Rijk, provincies, waterschappen, gemeenten en andere publieke organisaties zoals bijvoorbeeld onderwijsinstellingen en havenbedrijven. Tussen deze groepen aanbestedende diensten zijn grote verschillen in de aard van de werken die zij op de markt brengen, de frequentie daarvan, het volume en de wijze waarop zij dit doen. Het grootste deel van de aanbestedingen heeft betrekking op gww (grond-, water- of wegenbouw). Eén op de zes werken betreft een utiliteitsbouwproject. Wat het type aanbestedingsprocedure betreft, is er in de eerste plaats een belangrijke keuze tussen onderhands of openbaar aanbesteden. In dit onderzoek wordt alleen gekeken naar openbare aanbesteding. Het belangrijkste onderscheid daarbinnen is of er al dan niet sprake is van voorselectie. In een openbare aanbesteding zonder voorselectie is het aantal deelnemers in principe onbeperkt, de aanbesteding wordt openbaar aangekondigd en iedere geïnteresseerde kan een inschrijving indienen. Bij openbare aanbestedingen met voorselectie (niet-openbare aanbestedingen volgens de definitie van de Leidraad Aanbesteden) vindt een tussenstap plaats waarbij het aantal geïnteresseerde partijen wordt teruggebracht tot bijvoorbeeld vijf en alleen deze geselecteerde aannemers vervolgens een inschrijving mogen indienen. Andere vormen zoals de concurrentiegerichte dialoog of de onderhandelingsprocedure worden slechts in uitzonderlijke gevallen gebruikt.

De meeste aanbestedingsplichtige diensten hebben de afgelopen periode te maken gehad met teruglopende budgetten. Hierdoor moeten opdrachtgevers prioriteren, met als gevolg een teruglopend aantal aanbestedingen. Daarnaast is sprake van een verschuiving van openbaar aanbesteden naar onderhands aanbesteden, ofwel het ophogen van de aanbestedingsdrempel. Zo heeft de provincie Limburg besloten alle werken tot € 4,8 miljoen onderhands aan te besteden. Een voordeel hiervan voor de aanbestedende diensten is dat zij meer vrijheid hebben in de keuze van gegadigden en voor opdrachtnemers vormt dit een prikkel om betere kwaliteit te leveren en zo een volgende keer weer een uitnodiging te ontvangen. Bij onderhandse aanbesteding kunnen prestaties uit het verleden een rol spelen bij het gunnen van werk of de opdrachtgever kan invulling geven aan de voorkeur voor een lokale onderneming. Ook zijn door de snellere en eenvoudigere procedure de administratieve kosten lager en kan sneller gestart worden met het werk. De keuze van de aanbestedende dienst voor een aannemer wordt echter minder transparant bij deze procedure. Hoe groot de toename in onderhandse aanbestedingen is, is niet bekend. Wij zullen ons richten op de openbare en niet-openbare aanbestedingen.

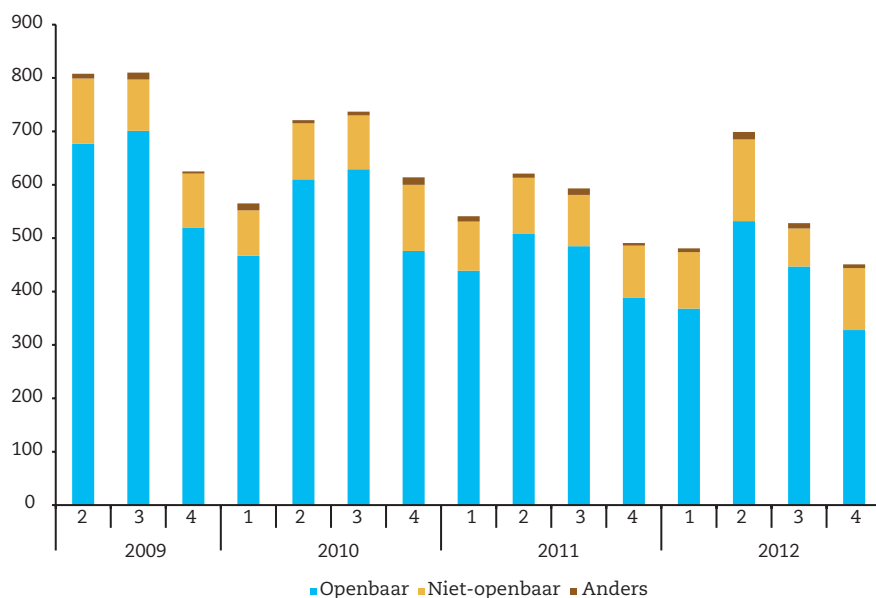
In de periode 2009-2011 daalde het aantal aanbestedingen met 14% tot 2.287<sup>1</sup>. Hiervan is 80% openbaar zonder voorselectie en 17% met voorselectie. Bij een gemiddelde omvang van ruim € 1 miljoen per openbare aanbesteding<sup>2</sup> en iets minder dan € 5 miljoen per niet-openbare aanbesteding komt het totale volume in 2011 op € 4,3 miljard, exclusief enkele zeer grote projecten die (met name door het Rijk) op andere wijze werden aanbesteed. In 2012 is het aanbestedingsvolume ca. 4% lager. In figuur 2.1 is de ontwikkeling in het aantal aanbestedingen weergegeven over de afgelopen kwartalen, uitgesplitst naar procedure.

---

1 Aanbestedingsgedrag opdrachtgevers, EIB (2012).

2 Aanbestedingsgedrag opdrachtgevers, EIB (2012).

**Figuur 2.1** Aantal aanbestedingen van werk per kwartaal



Bron: EIB

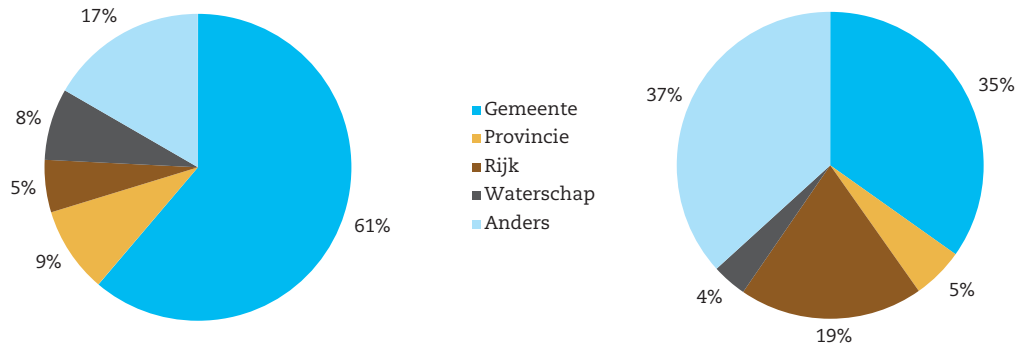
De daling vindt plaats bij het Rijk, provincies, waterschappen en gemeenten. Alleen de andere publiekrechtelijke instellingen laten een groei in het aantal aanbestedingen zien. Dit is een zeer diverse groep opdrachtgevers, waardoor het lastig is hier een oorzaak voor aan te wijzen. Duidelijk is wel dat het aantal opdrachten rondom nieuwbouw en renovatie van onderwijsgebouwen de afgelopen jaren, in tegenstelling tot andere sectoren, een lichte groei vertoonde.

Het aantal aanbestedingen door publieke opdrachtgevers kent door het jaar heen een sterk seizoensafhankelijk patroon. Het eerste kwartaal is meestal de rustigste periode, gevolgd door een hoger aantal aanbestedingen in het tweede kwartaal. Het derde kwartaal begint met een sterke piek in het aantal projecten net voor de zomervakantie. Gedurende een paar weken is er dan sprake van een bijna volledige zomerstilte, waarna de drukte weer hervat wordt, om daarna geleidelijk af te nemen naar het einde van het jaar. Bovenop deze cyclus is in de afgelopen jaren sprake van een dalende trend in het aantal openbare en niet-openbare aanbestedingen zoals ook duidelijk uit figuur 2.1 blijkt.

Ruim 60% van het aantal aanbestedingen wordt uitgeschreven door gemeenten. Dit aandeel is over de afgelopen jaren vrij constant. Gemiddeld zijn deze opdrachten wat kleiner en het totale volume kwam daardoor in 2011 uit op ca. € 1,8 miljard. De groep 'andere' opdrachtgevers is met 17% van de opdrachten verantwoordelijk voor een steeds groter aandeel in het totale volume. In 2011 bedroeg dit bijna € 1,9 miljard. Het Rijk (o.a. Rijkswaterstaat en Rijksgebouwendienst) is, gemeten naar aantal, met 5% een kleine opdrachtgever, maar omdat dit wel verreweg de grootste werken zijn, is zij met € 1 miljard een goede derde in volume. Provincies en waterschappen waren in 2011 goed voor 9% respectievelijk 8% van de aanbestedingen, wat overeenkomt met € 0,3 miljard resp. € 0,2 miljard.

De regionale spreiding van werken is over het algemeen zeer goed vergelijkbaar met de spreiding van bevolking en werkgelegenheid. In dichtbevolkte gebieden wordt evenredig meer werk op de markt gebracht en vice versa (figuur 2.3). De hoeveelheid aanbestedingen (gecorrigeerd voor bevolkingsdichtheid) is het laagst in de regio's IJmond, Zaanstreek en in het Gooi en de

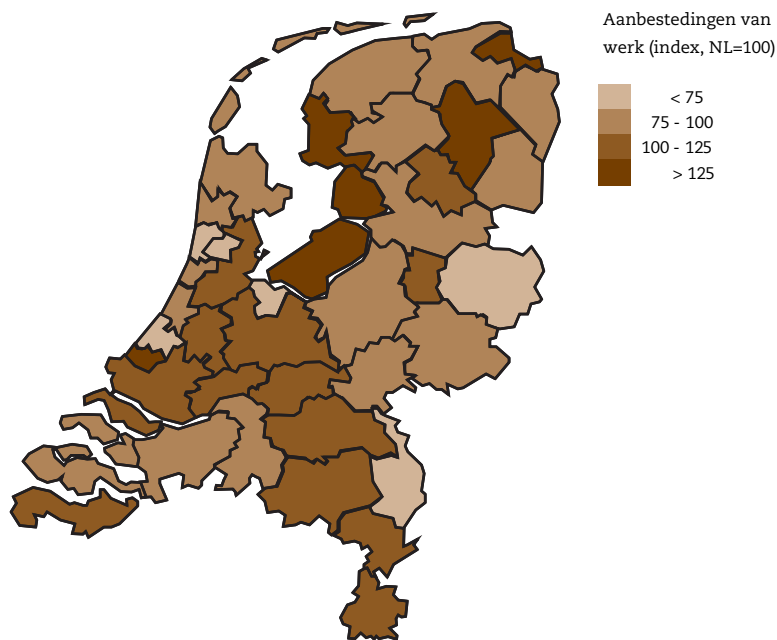
**Figuur 2.2** Verdeling van aanbestedingen naar opdrachtgever in 2011, in aantallen (links) en volume (€, rechts)



Bron: EIB

Vechtstreek en het hoogst in enkele noordelijke regio's, Flevoland en Delft/Westland. Dat er in deze regio's meer openbaar aanbesteed wordt, kan te maken hebben met een relatief groter aandeel openbare procedures ten opzichte van onderhandse procedures, maar het zou bijvoorbeeld ook kunnen komen doordat hier minder wordt geclusterd en opdrachten in relatief kleinere projecten op de markt worden gebracht. In de meeste regio's wijkt het aantal openbare aanbestedingen minder dan 25% af van het landelijk gemiddelde.

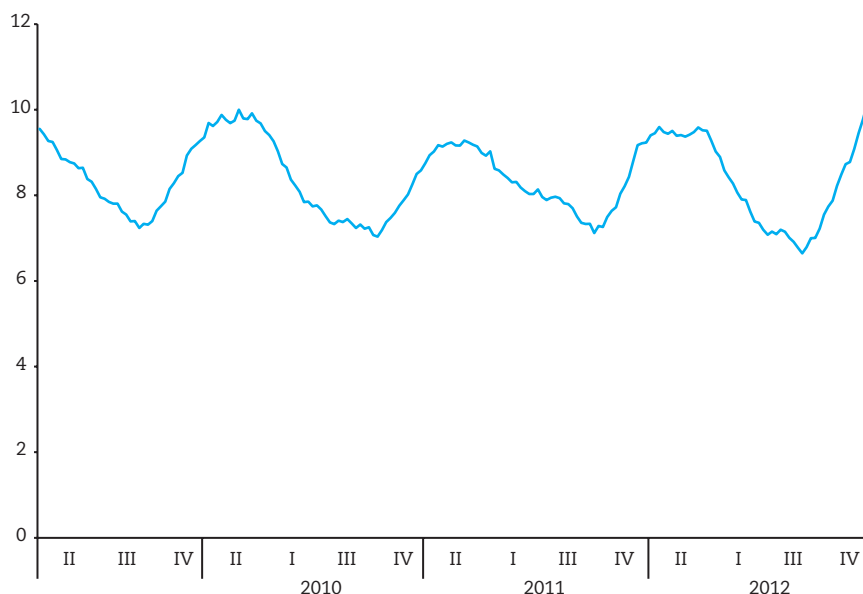
**Figuur 2.3** Aantal aanbestedingen van werk per hoofd van de bevolking gemiddeld over de periode 2009-2011 (geïndexeerd, landelijk gemiddelde = 100)



Bron: EIB

In bijna alle regio's daalde het aantal aanbestedingen. Uitzondering is Rotterdam en het gebied ten oosten van Rotterdam; daar steeg het aantal in de periode 2009-2012 met 18%. De krimp was het sterkst in Midden-Limburg, waar het aantal openbare aanbestedingen 58% terugliep. De provincie Limburg was in 2010 één van de eersten die er voor pleitten alle werken onder de Europese drempel van € 4,8 miljoen voortaan onderhands aan te besteden.

**Figuur 2.4** Gemiddeld aantal inschrijvers bij openbare aanbestedingen



Bron: EIB

Grond-, water- en wegenbouwprojecten vormen met 83% de grootste categorie van de aanbestede werken. Eén op de twee projecten valt te typeren als wegenbouw (al dan niet inclusief riolering). Gemiddeld zijn deze met € 1 miljoen relatief klein. Tenzij het complexe (multidisciplinaire) projecten betreft, worden deze meestal openbaar aanbesteed zonder voorselectie. Eén op de zes is een aanbesteding van b&u-werk. Met € 6 miljoen euro gaat het hier om aanzienlijk grotere projecten. Utiliteitsbouwprojecten (want woningbouw wordt zelden openbaar aanbesteed) worden het meest volgens de niet-openbare procedure aanbesteed. Andere (kleinere) groepen binnen de gww zijn civiele betonbouw (12% van de aanbestedingen) en waterbouw (7%).

## 2.2 Inschrijvers

Als gevolg van teruglopende bouwvolumes moeten aannemers vaker met elkaar concurreren om een schaarser wordende hoeveelheid werk. Men zou kunnen verwachten dat een vermindering van het werkaanbod leidt tot een toename van de concurrentie. Binnen de jaarlijkse cyclus blijkt er uit een analyse van de aantallen inschrijvers per openbare aanbesteding inderdaad een samenhang tussen deze twee. In de wintermaanden, wanneer er weinig werk op de markt komt, schrijven gemiddeld zo'n tien aannemers in, in de zomer loopt dit terug naar ongeveer zeven. In figuur 2.4 is het 15-weeks voortschrijdend gemiddelde van het aantal inschrijvers per openbare aanbesteding weergegeven.

Over de langere termijn gezien blijkt het verband tussen aanbod van werk en aantal inschrijvers geen stand te houden. Afgezien van de sterke schommelingen per seizoen is het aantal bedrijven dat met elkaar concurreert per aanbesteding over de afgelopen jaren ongeveer gelijk



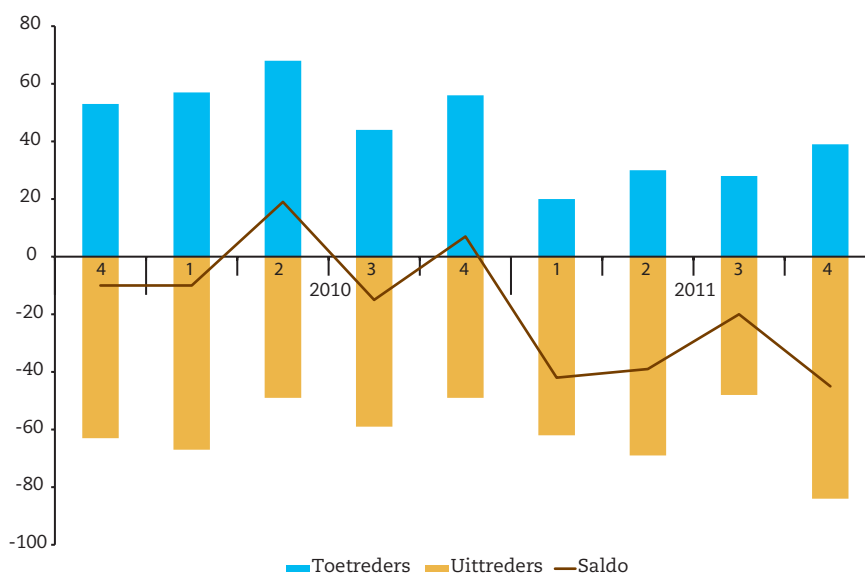
gebleven. Slechts in de laatste maanden van 2012 lijkt het gemiddelde voor het eerst significant boven de tien uit te komen.

Het blijkt dat twee trends er in ongeveer gelijke mate voor hebben gezorgd dat het aantal inschrijvingen per aanbesteding de afgelopen jaren onveranderd bleef. Door het aantal inschrijvingen uit te splitsen in enerzijds het aantal bedrijven dat deelneemt aan openbare aanbestedingen van werken en anderzijds het aantal keren dat zij dat doen, ontstaat hier meer inzicht in. In de eerste plaats nam het aantal bedrijven dat actief was op de aanbestedingsmarkt geleidelijk af (als gevolg van faillissementen, vanwege een strategiewijziging of om andere redenen). Daarnaast gingen de bedrijven die wel actief bleven, minder frequent inschrijven op openbare aanbestedingen. Dit is op zichzelf niet verwonderlijk, immers het inschrijven op aanbestedingen gaat gepaard met kosten en vaker inschrijven is dus alleen interessant als de winkans of de marges groter zijn geworden. Daar is de afgelopen tijd geen sprake van.

Figuur 2.5 geeft weer hoeveel bedrijven de aanbestedingsmarkt verlaten en hoeveel er (op)nieuw actief worden met het inschrijven op openbare aanbestedingen. Toetreders zijn in dit verband bedrijven die meermalen in een kwartaal inschrijven op een openbare aanbesteding terwijl zij dit niet eerder (of tenminste een jaar niet) deden. Uittreders zijn bedrijven die voorheen meerdere keren per kwartaal hebben ingeschreven, maar dat daarna tenminste een jaar lang of helemaal niet meer doen.

Ook in tijden van teruglopende volumes zijn er nog enkele tientallen bedrijven per kwartaal die voor het eerst (of voor het eerst in langere tijd) proberen op die manier werk binnen te halen. Hieronder bevinden zich succesvolle bedrijven die een nieuwe vestiging openen, maar ook bedrijven uit andere sectoren die zich op de gww richten, zoals bijvoorbeeld cultuurtechnische bedrijven. Het aantal dat (voorlopig) stopt met inschrijven op aanbestedingen is in 2011 echter aanzienlijk hoger. In het laatste kwartaal van 2011 waren er 84 bedrijven die tenminste twee keer inschreven maar dat in 2012 in het geheel niet meer deden. Hier tegenover stonden 39 bedrijven die voor het eerst (of in elk geval voor het eerst in langere tijd) inschreven en dat tenminste twee keer in een kwartaal deden. Per saldo nam het aantal inschrijvende bedrijven

**Figuur 2.5** Toe- en uittreders op de aanbestedingsmarkt, aantal bedrijven per kwartaal

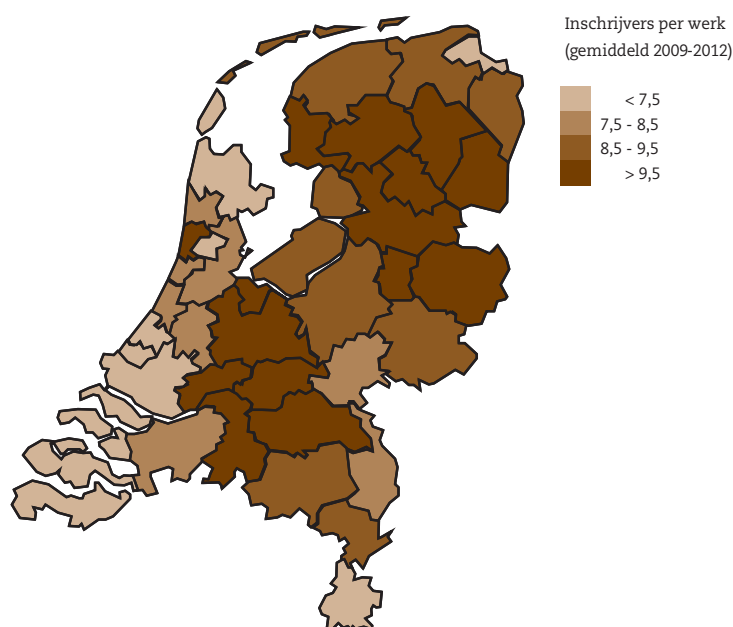


Bron: EIB

met 45 af. De achtergrond van deze uittrekders is divers. Soms is er sprake van faillissementen, soms van de sluiting van een vestiging, maar het saldo duidt erop dat er in 2011 ieder kwartaal ca. 35 bedrijven meer stopten dan startten op een totale actieve populatie van ca. 1.000 bedrijven.

Er zijn grote regionale verschillen in concurrentie bij openbare aanbesteding (figuur 2.6). Het gemiddelde aantal inschrijvers per aanbesteding loopt uiteen van iets meer dan zes in Zeeland tot elf in Drenthe (gemiddeld over ruim drie jaren). Ook in Zuid-Limburg, Noordoost Groningen en de kop van Noord-Holland is de concurrentie relatief laag. Dat de concurrentie in het midden van Nederland hoger is dan langs de grenzen hangt samen met het gegeven dat opdrachtnemers vaak in de buurt van hun vestiging blijven bij het inschrijven op nieuw werk en dat de Nederlandse grens toch nog een behoorlijke drempel lijkt te vormen. Op aanbestedingen van werk komen zelden Belgische of Duitse bedrijven af, uitgezonderd wanneer het grote projecten betreft.

**Figuur 2.6** Gemiddeld aantal inschrijvers per openbare aanbesteding (periode 2009-2012)



Bron: EIB

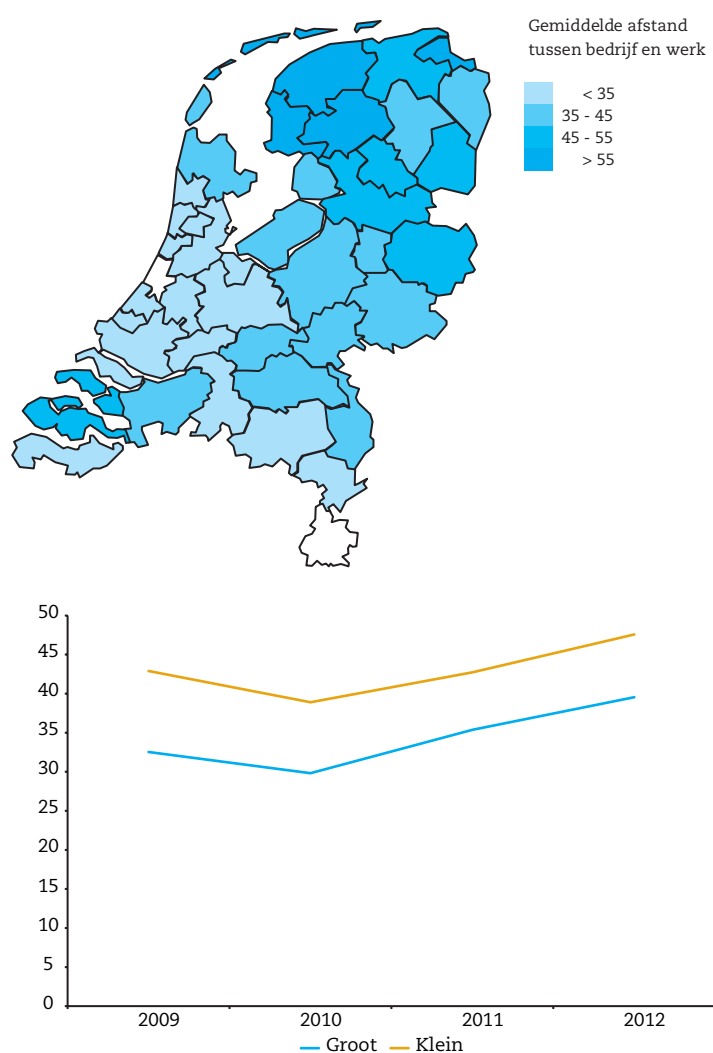
Een manier waarop bedrijven omgaan met de afgenomen hoeveelheid werk is door het geografische werkgebied uit te breiden. De meeste aannemers schrijven in op werk dat binnen redelijke afstand van hun vestiging ligt. De gemiddelde afstand bedraagt ongeveer 40 km. In het noordoosten en het zuidwesten van het land is het werkbereik groter, oplopend tot gemiddeld 70 km, zoals is weergegeven in figuur 2.7 (links). In het zuidoosten<sup>3</sup> en het westen van Nederland ligt dit lager, tot 20 km in de omgeving van Leiden. De grote concerns, die meestal meerdere regionale vestigingen verspreid in het land hebben, hebben een wat kleiner bereik dan de kleinere en soms ook meer specialistische bedrijven. Voor beide groepen geldt dat de regio waarin zij actief inschrijven in het afgelopen jaar significant groter was dan in de drie voorgaande jaren (rechter-

<sup>3</sup> Alleen Nederlandse aanbestedingen zijn geteld, inschrijvingen van bijvoorbeeld Limburgse bedrijven in België of Duitsland worden hierdoor niet meegerekend.

figuur). Zoals we eerder zagen ging dit niet gepaard met een toename van het aantal inschrijvingen per bedrijf zodat de conclusie gerechtvaardigd lijkt dat bedrijven selectiever zijn geworden bij het kiezen van de aanbestedingen waarop zij inschrijven.

Deze uitbreiding van het geografische werkgebied gaat niet gepaard met een verandering van het werkpakket. De meeste bedrijven schrijven in op één type werk (hun specialiteit) en bedrijven die daarnaast ook inschrijven op andere subsectoren (bijvoorbeeld wegenbouwbedrijven die ook inschrijven op aanbestedingen van cultuurtechnisch werk) doen gemiddeld nog altijd 70% van de inschrijvingen in de voor hun belangrijkste subsector. Dit percentage is gedurende de afgelopen jaren niet veranderd.

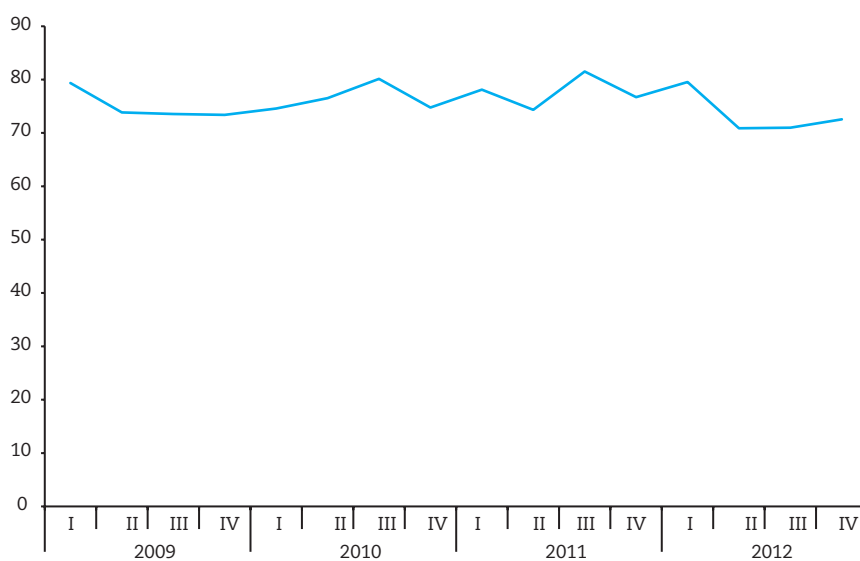
**Figuur 2.7** Werkgebied van inschrijvers op openbare aanbestedingen, uitgedrukt in kilometers



Bron: EIB

Het ligt in de lijn der verwachting dat de afname in het werkaanbod een drukkend effect heeft op de inschrijfprijzen. Vanaf begin 2009 (het begin van de metingen) zijn de inschrijfbedragen fors lager dan de begroting. In figuur 2.8 is dit weergegeven door de aanneemsom (meestal de laagste inschrijving) te delen door de vooraf gemaakte directiebegroting. Gemiddeld ligt de laagste inschrijvingen al vanaf 2009 ongeveer 25% onder de begroting en in 2012 loopt de prijsdruk nog verder op. Bouwbedrijven ervaren dit als 'inschrijven onder de kostprijs' en proberen het verlies dat op deze manier al bij gunning ontstaat tijdens de uitvoering van het project in te lopen. De prijsdruk (op deze manier gemeten) is het hoogst bij opdrachten van het Rijk (gemiddeld 31% onder de begroting) en het minst bij opdrachten door 'andere opdrachtgevers' (16% onder begroting). Bij b&u-projecten ligt het prijsniveau iets hoger dan bij gww-projecten.

**Figuur 2.8** Prijsontwikkeling openbare aanbestedingen van werk (laagste inschrijving in vergelijking met begroting)



Bron: EIB

---

### 3 Samenvoegen of opdelen

---

Eén van de belangrijkste ambities van de aanbestedingswet is het vergroten van de toegankelijkheid van aanbestedingen voor het mkb. Daarvoor is het nodig dat er voldoende werk op de markt wordt gebracht dat middelgrote en kleine bedrijven zelfstandig kunnen en mogen uitvoeren. Twee aspecten spelen daarbij een belangrijke rol: de omvang van het project dat aanbesteed wordt en de mate waarin meerdere disciplines zijn samengevoegd tot één opdracht (wat vaak ook weer gevolgen heeft voor de omvang).

De omvang van een project is in meerdere opzichten belangrijk voor de toegankelijkheid. In de eerste plaats bepaalt dit vaak de te volgen procedure. Werken boven € 5 miljoen moeten Europees aanbesteed worden terwijl daaronder andere voorschriften gelden met andere mogelijkheden om mkb-bedrijven uit te nodigen. Onderhandse aanbesteding maakt het bijvoorbeeld mogelijk om als aanbestedende dienst een eigen selectie te maken van uit te nodigen bedrijven. Belangrijker nog is dat de geschiktheidseisen waaraan gegadigden moeten voldoen hoger worden naarmate projecten groter zijn. Samenvoegen van gelijksoortig werk tot één grotere opdracht gebeurt wanneer werkzaamheden op verschillende locaties worden samengevoegd (bijvoorbeeld onderhoud van wegen in aangrenzende gemeenten of provincies) of wanneer herhalende werkzaamheden in verschillende perioden worden samengevoegd (bijvoorbeeld meerjarig onderhoud).

Meerdere disciplines samenvoegen gebeurt wanneer achtereenvolgende onderdelen in het bouwproces in één opdracht worden weggezet (bijvoorbeeld ontwerpen en bouwen) of wanneer meerdere bouwspecialismes in één opdracht komen (bijvoorbeeld wegenbouw, cultuurtechnisch werk en het installeren van een verkeersregelinstallatie).

In de aanbestedingswet is aangegeven dat opdrachtgevers niet onnodig mogen samenvoegen ('clusteren'). Waar mogelijk moet werk worden opgedeeld in percelen om toegankelijkheid voor het mkb te waarborgen. Wordt niet opgedeeld dan moet de opdrachtgever dit motiveren. De samenhang tussen onderdelen van het werk speelt hierbij een belangrijke rol. Samenvoegen van gelijksoortig werk kan leiden tot schaalvoordelen en ook zijn de aanbestedingskosten lager. De toenemende complexiteit kan reden zijn voor het samenvoegen van werk, maar brengt ook hogere risico's met zich mee, mogelijk met uitloop en meerkosten als gevolg. Wanneer samenvoegen (via hogere geschiktheidscriteria) leidt tot het uitsluiten van (kleinere) bedrijven en daarmee beperken van concurrentie zal dit nadelige gevolgen kunnen hebben voor de prijs die de opdrachtgever betaalt.

Door de financiële ontwikkelingen zijn veel opdrachtgevers genoodzaakt om op korte termijn op zoek te gaan naar mogelijkheden om te besparen op nieuwbouw en onderhoud van de publieke ruimte. Gezamenlijke inkoop, door samenvoeging van werk door meerdere diensten binnen een opdrachtgever of door naburige opdrachtgevers, kan een manier zijn om deze besparing te bewerkstelligen. De aanbestedende dienst kan hierdoor met een kleinere inkooporganisatie werken. Het is van belang deze ontwikkelingen te volgen en de effecten hiervan op bijvoorbeeld de concurrentie in de sector te monitoren.

Voor een steekproef van ca. 120 aanbestedingen in 2011 is gekeken in hoeverre samenvoeging of opdeling van toepassing is. Samenvoegen en opdelen zijn twee uitersten die op zichzelf vrij makkelijk te herkennen zijn; wanneer in één aanbesteding sprake is van meerdere soorten werk, of van gelijksoortig werk op meerdere locaties, is er ontegenzeggelijk sprake van samenvoeging (of dat terecht is of niet is een andere discussie). Wanneer in één aanbesteding het werk is opgesplitst en meerdere partijen kans maken op delen van het werk, is ontegenzeggelijk sprake van opdeling in percelen. Maar vaak zal het gebeuren dat de beslissing tot opdelen al in een eerder stadium wordt gemaakt en dat onderdelen in afzonderlijke procedures worden aanbesteed. Ook is in veel gevallen discussie mogelijk over de "gelijksoortigheid" van werkzaamheden, bijvoorbeeld bij gebiedsreconstructies. Om dit soort discussies te vermijden, kijken

we in het vervolg van dit hoofdstuk naar de duidelijke uitersten. Tabel 3.1 geeft een overzicht van de frequentie waarmee verschillende vormen van samenvoegen en opdelen voorkomen.

#### Data

De data in dit hoofdstuk en het hierop volgende hoofdstuk zijn afkomstig uit de EIB Monitor aanbestedingen. Het betreft een steekproef van 124 aanbestedingen die in 2011 werden aangekondigd. Hoewel dit een kleine fractie is in het totaal van de ruim 2.200 aanbestedingen in dat jaar, vormt het toch een goede afspiegeling van de variatie die op de markt voor aanbesteding van werken waar te nemen is. De grootste groep opdrachtgevers zijn de kleine gemeenten (gemeenten met minder dan 100.000 inwoners, 44%), gevolgd door de grote gemeenten (23%) en provincies (13%). Waterschappen, Rijk en andere opdrachtgevers vormen samen 21% van de steekproef.

De mediane omvang van de projecten is € 581.000. Hiervan heeft 18% een omvang van minder dan € 200.000 en 5% een omvang van meer dan € 5.000.000. Ongeveer 58% is wegenbouw-gerelateerd werk, 10% betreft utiliteitsbouwprojecten en verder is er een grote variatie in types werk: civiele beton, kust- en oeverwerk, specialistische werkzaamheden enz. De meeste aanbestedingen hebben betrekking op onderhoud, reconstructie of renovatie (ruim driekwart), één op de vier aanbestedingen betreft nieuwbouw van wegen, gebouwen e.d. In het overgrote deel betreft het eenmalige contracten, 4% heeft betrekking op meerjarige overeenkomsten.

Omdat de beschikbaarheid van informatie over aanbestedingen niet gelijk is voor alle soorten aanbestedende diensten, moet echter in het achterhoofd worden gehouden dat deze steekproef niet volledig representatief is voor de aanbestedingsmarkt van werken.

Bij de onderzochte aanbestedingen was in 5% van de gevallen sprake van aanbesteding van afzonderlijke percelen. Het gaat dan om onderverdeling in geografische deelgebieden (bijvoorbeeld baggerwerkzaamheden in verschillende beheersgebieden) of om onderverdeling naar type werkzaamheden (bijvoorbeeld bij utiliteitsbouw in bouwkundig werk, elektrotechnische installaties en werktuigbouwkundige installaties). Bij deze 5% werd het werk expliciet per perceel aan (verschillende) aannemers gegund.

Opmerkelijk is dat bij 3% van de aanbestedingen sprake was van zogenaamde 'schijnpercelen': het bestek en de aankondiging zijn zo opgezet dat het lijkt alsof er sprake is van afzonderlijke percelen maar de gunning vindt in één geheel plaats (meestal aan de aanbieder met de laagste totaalprijs voor alle percelen samen, soms zelfs wanneer de som van de afzonderlijke onderdelen lager is). De schijnbare opdeling dient dan geen ander nut dan de opdrachtgever extra informatie te verstrekken over de prijzen van de afzonderlijke posten.

Het kwantificeren van clustering is minder eenvoudig en hier is meer discussie over in de praktijk. Er bestaat geen objectieve maatstaf om aan te geven of er sprake is van het samenvoegen van opdrachten. In sommige situaties kan dit echter wel, bijvoorbeeld wanneer over de gebruikelijke grenzen van de publieke beheerders heen wordt samengevoegd. Wanneer bijvoorbeeld meerdere gemeenten gezamenlijk hun rioolrenovaties bundelen en in één pakket naar de markt brengen is onmiskenbaar dat er sprake is van clustering. Wanneer een provincie de doorgaande provinciale weg met de daarop aansluitende gemeentelijke wegen wil aanpakken, is het al minder eenvoudig te zeggen in hoeverre deze samenvoeging noodzakelijk is. Door het land zijn meerdere initiatieven van gemeenten die hun inkoop samen hebben gebundeld in regionale inkooporganisaties, maar het bundelen van (bouwgerelateerd) werk over de gemeentegrenzen heen komt maar weinig voor. In 3% van de onderzochte aanbestedingen is sprake van het samenvoegen van werkzaamheden door verschillende aanbestedende diensten.

Wat veel vaker voorkomt, is de samenvoeging van gelijksoortig werk op meerdere locaties binnen het beheersgebied van een aanbestedende dienst. Meestal gaat het daarbij om wegenbouwwerk (al dan niet specialistisch), bijvoorbeeld het onderhoud aan asfalt en markeringen op een groot aantal plaatsen binnen de gemeente, of het aanbrengen van verkeersinformatiepanelen. Dit zijn projecten die zelfs na samenvoeging nog kleiner in omvang zijn dan het gemiddelde

**Tabel 3.1 Frequentie van samenvoeging of opdeling van werk bij openbare aanbesteding**

		%
Opgedeeld	Expliciet opgedeeld in afzonderlijk gegunde percelen	5
	Schijnbare opdeling, in praktijk niet afzonderlijk gegund	3
Niet opgedeeld, niet samengevoegd		69
Samengevoegd	Meerdere opdrachtgevers	3
	Meerdere locaties (totaal < € 2 mln <sup>1</sup> )	14
	Meerdere locaties (totaal > € 2 mln)	3
	Ongelijksoortig werk	13

1 De grens van € 2 mln is arbitrair gekozen omdat dit een rond getal iets boven het gemiddelde is

Bron: EIB

niet-samengevoegde project (€ 1,3 mln). Mits de samenvoeging niet tot uitzonderlijk grote projecten leidt en daarmee tot belangrijke beperking van de concurrentie, ligt het voor de hand dat de besparing in transactiekosten op deze manier aanzienlijk is. Uit eerder onderzoek<sup>4</sup> blijkt dat een openbare aanbesteding van € 1,5 miljoen gemiddeld € 35.000 transactiekosten met zich meebrengt, terwijl tien soortgelijke aanbestedingen van € 150.000 (de afzonderlijke percelen) samen € 150.000 aan transactiekosten tot gevolg hebben. Door samenvoeging van dergelijke kleine projecten kunnen de transactiekosten dus 75% lager worden. Dit soort samenvoegingen (gelijksoortig werk tot een totaal van minder dan € 2 miljoen) komt bij 14% van de aanbestedingen voor.

Een ander verhaal wordt het wanneer een grote gemeente tien nieuwe kunstwerken in één keer aanbesteedt, of wanneer een andere grote opdrachtgever tien bedrijfskritische verbouwingen verspreid over het land samenvoegt tot één opdracht. De totaalwaarde van deze opdrachten overschrijdt de € 2 miljoen en het is niet zonder meer te zeggen in hoeverre de baten van samenvoeging (schaalvoordelen en beperking van transactiekosten) opwegen tegen de kosten (beperking van concurrentie door uitsluiting van mkb-bedrijven.) Dit soort samenvoegingen van gelijksoortig werk tot zodanige grootte dat mkb-bedrijven worden uitgesloten komt bij 3% van de aanbestedingen voor. Omdat het om grote projecten gaat betreft het naar schatting 8% van het totale volume.

Samenvoeging van meerdere disciplines komt het vaakst voor. Het gaat dan bijvoorbeeld om het aanpakken van een gebied inclusief bestrating, brug, kade en openbaar groen of om het verzorgen van het gehele proces van ontwerp tot uitvoering. Dergelijke samenvoegingen van ongelijksoortig werk komt bij 13% van de aanbestedingen voor. Een klein deel daarvan overlapt met de voornoemde percentages (bijvoorbeeld doordat een groot aantal kleinere deelprojecten samengevoegd is inclusief bijbehorende ontwerpwerkzaamheden), maar in de meeste gevallen zijn dit andere projecten. In totaal komt bij 28% (na aftrek van dubbeltellingen) van de aanbestedingen één of meerdere van de bovengenoemde vormen van samenvoeging voor. In veel gevallen kunnen de mkb-bedrijven deze samengevoegde typen werk ook aan mits ze niet te groot zijn. Omdat dit de grotere projecten betreft, gaat het om 46% van het totale volume. Onderzocht zou moeten worden of de baten van samenvoeging in deze gevallen opwegen tegen de kosten en onder welke condities het maatschappelijk rendabel is om werk samen te voegen.

4 Aanbestedingsgedrag opdrachtgevers, EIB (2012).





---

## 4 Referentie- en omzeteisen

---

Een belangrijk onderdeel bij elke aanbesteding zijn de geschiktheidseisen die de opdrachtgever aan potentiële opdrachtnemers stelt. Alleen bedrijven die kunnen aantonen te voldoen aan deze eisen mogen op de aanbesteding inschrijven. De meest gebruikelijke eisen hebben betrekking op de economische en financiële draagkracht van de onderneming en op de technische bekwaamheid om het specifieke werk uit te kunnen voeren. Naast deze geschiktheidseisen kunnen ook uitsluitingsgronden van toepassing zijn die betrekking hebben op de deelname van de gegadigde aan aanbestedingen in het algemeen (bijvoorbeeld na een gerechtelijk vonnis) en selectiecriteria in het geval van niet-openbare aanbestedingen die een rol spelen in de voorselectie. Wij beperken ons hier tot de geschiktheidseisen, omdat deze een belangrijke rol spelen in de toegankelijkheid van de aanbesteding, met name voor het midden- en kleinbedrijf.

Bij geschiktheidseisen wordt onderscheid gemaakt tussen financieel/economische eisen (meestal in de vorm van een omzeteis) en technische bekwaamheidseisen. Deze technische eisen komen op hun beurt weer in twee vormen voor: referentie-eisen en vereiste certificeringen.

### 4.1 Omzeteisen

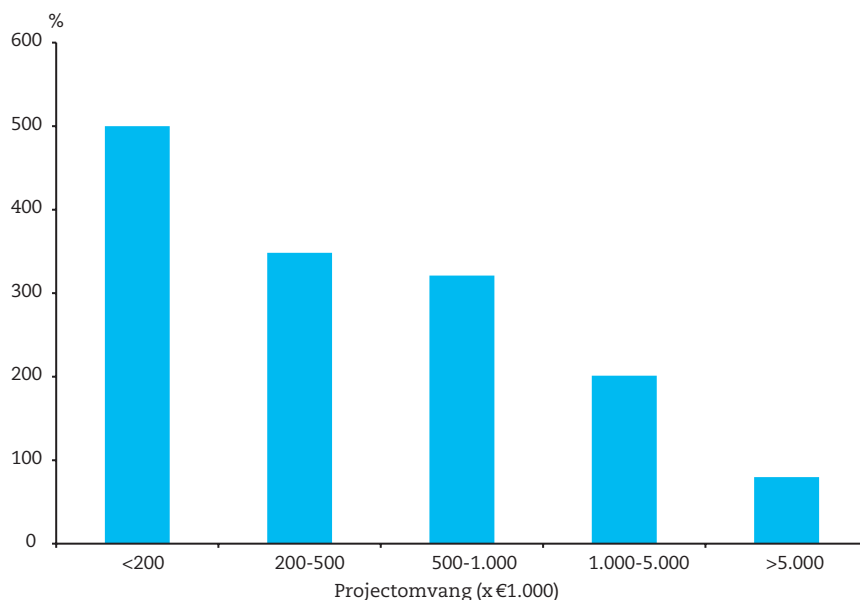
Omzeteisen dienen ter beperking van het risico van discontinuïteit, insolventie en onvoldoende capaciteit van de gegadigde of inschrijver. Dergelijke eisen worden bij 88% van de onderzochte aanbestedingen gebruikt. In de meeste gevallen worden ze als volgt geformuleerd: *De gegadigde dient in de laatste x boekjaren een gemiddelde omzet in de y-sector te hebben behaald van tenminste € z.*

Deze eis kent dus drie vrijheidsgraden: periode (x), sector (y) en omvang (z). Wat betreft periode is er weinig variatie. Deze bedraagt in 94% van de onderzochte aanbestedingen drie jaar. In andere gevallen is sprake van één jaar of vijf jaar. De afbakening in welke sector deze omzet moet zijn behaald, wordt op verschillende manieren gedaan. Vaak wordt vermeld dat het gaat om de omzet die betrekking heeft op werk 'in dezelfde sector'. In 63% van de aanbestedingen is sprake van een algemene typering, namelijk gww of b&u. In 28% van de aanbestedingen met een omzeteis is de sector waarbinnen de omzet behaald moet zijn niet nader gespecificeerd. Bij 9% wordt de omzet afgebakend tot meer specifieke werkzaamheden, zoals 'de aanleg van sportvelden' of 'openbare verlichting'.

De hoogte van de omzeteis houdt nauw verband met de grootte van het project. De vereiste jaaromzet gedeeld door de omvang van het werk geeft een indicatie van de zwaarte van de omzeteis. Deze relatieve omzeteis varieert sterk tussen opdrachten en loopt in sommige gevallen op tot bijna 20. Concreet betekent dit dat voor het aanleggen van een voetgangersbrug (kosten iets meer dan € 100.000) alleen bedrijven in aanmerking komen die de afgelopen drie boekjaren tenminste € 2 miljoen per jaar hebben omgezet in de gww-sector. Gemiddeld bedraagt de omzeteis 311% van de aanneemsom. De consensus is al geruime tijd dat een omzeteis van meer dan 300% disproportioneel is. In de aanbestedingswet is een omzeteis boven 300% niet meer toegestaan. In de onderzochte steekproef is dat het geval bij 35% van de aanbestedingen. Eerder onderzoek heeft laten zien dat dit niet zonder gevolgen blijft: door het hanteren van hoge geschiktheidseisen is er minder concurrentie bij de betreffende aanbesteding, waardoor de prijs die de opdrachtgever betaalt hoger zal liggen (EIB, 2010). Hier ligt voor opdrachtgevers dus nog een belangrijk aandachtspunt, zowel vanuit juridisch als vanuit economisch oogpunt.

Met name bij de kleinere werken zijn de omzeteisen hoog, zoals in figuur 4.1 is te zien. Bij projecten die voor minder dan € 200.000 worden aanbesteed, bedraagt de gemiddelde omzeteis vijf keer de aanneemsom. Bij projecten groter dan vijf miljoen euro zijn omzeteisen per jaar gemiddeld 80% van de aanneemsom. In de gww liggen de omzeteisen hoger dan in de b&u. Dat is vooral een samenstellingseffect: b&u-projecten zijn gemiddeld groter dan gww-projecten. Bij kleine gemeenten zijn de omzeteisen hoger dan bij grote gemeenten of provincies, maar wanneer rekening gehouden wordt met het gegeven dat de gemiddelde projectomvang bij een kleine gemeente ook kleiner is, zijn de verschillen tussen opdrachtgevers niet meer significant.

**Figuur 4.1 Omzeteisen in verhouding tot de omvang van het werk**



Bron: EIB

## 4.2 Referentie-eisen

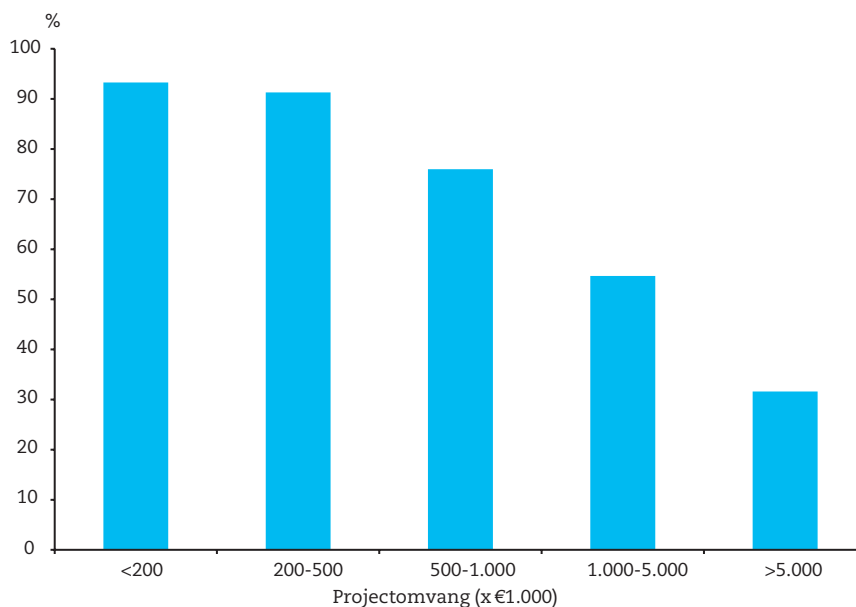
Bij 92% van de onderzochte aanbestedingen zijn referentie-eisen gebruikt. Deze luiden vaak ongeveer als volgt:

*De inschrijver moet in de laatste x jaar y of meerdere werken naar tevredenheid van de opdrachtgever hebben uitgevoerd en tijdig opgeleverd (verleend uitstel daaronder begrepen) met een aannemingsom van € z op het gebied van het aanbrengen van asfaltbeton.*

De periode waaruit gegadigden referenties mogen aandragen (x), is in 69% van de aanbestedingen vijf jaar en in 21% van de aanbestedingen drie jaar. In andere gevallen wordt geen termijn genoemd. In ruwweg de helft van de gevallen volstaat één vergelijkbaar project, in bijna 50% van de aanbestedingen met referentie-eisen moet een gegadigde twee of drie referenties opgeven. In uitzonderlijke gevallen wordt één referentie per onderdeel van het werk vereist, waardoor het aantal verschillende soorten referenties bij een complex project in dergelijke gevallen snel op kan lopen.

De hoogte van de referentie-eis vertoont evenals de omzeteis een sterke samenhang met de grootte van het werk (figuur 4.2). Bij projecten met een aanneemsom van minder dan € 0,5 miljoen moet het referentieproject gemiddeld bijna even groot zijn als het aan te besteden project. Bij projecten boven € 5 miljoen mogen (op basis van deze inventarisatie) referentieprojecten worden aangedragen die gemiddeld 32% van het volume van het huidige aan te besteden project bedragen. Anders geformuleerd: een aannemer mag aan de aanbesteding van een typisch groot project (€ 6 miljoen) meedoen als hij in de afgelopen vijf jaar tenminste één vergelijkbaar werk heeft uitgevoerd met een omvang van € 2 miljoen en dit tijdig en naar tevredenheid heeft opgeleverd. De aard van de werken die als referentie mogen worden opgevoerd is meestal vrij breed omschreven in termen van 'vergelijkbaar' of 'in de gww-sector'. Wat dat betreft lijken referentie-eisen geen obstakel te vormen voor potentiële inschrijvers, uitzonderd wellicht voor echt nieuwe toetreders.

Figuur 4.2 Referentie-eisen in verhouding tot de omvang van het werk



Bron: EIB

In de proportionaliteitsgids behorend bij de nieuwe aanbestedingswet wordt de bovengrens voor referentieprojecten gelegd op '60% van de raming van de onderhavige opdracht'. Van de onderzochte steekproef had 54% referentie-eisen boven deze grens. Voor een klein deel kan dit te maken hebben met de huidige aanbestedingsmarkt waarin aanneemsommen structureel 20% tot 30% onder de begroting liggen. Maar zelfs wanneer rekening wordt gehouden met dit verschil tussen raming en aanneemsom vraagt de opdrachtgever bij één op de drie aanbestedingen te zware referenties. Alleen bij grote projecten zijn de referentie-eisen (in elk geval de hoogte ervan) met 32% laag te noemen.

In bovengenoemde getallen zijn alleen referentie-eisen geteld die qua omvang uit te drukken zijn in euro's. Sommige opdrachtgevers kiezen ervoor om in plaats daarvan de ervaringseis uit te drukken in fysieke activiteiten en hoeveelheden, bijvoorbeeld "gedurende de laatste vijf jaar werken hebben uitgevoerd inhoudende het aanbrengen van betonverhardingen, minimaal 3.000 m<sup>2</sup> en het aanbrengen van asfaltverhardingen, minimaal 500 m<sup>2</sup>." Bij 5% van de aanbestedingen komt dit voor. De omvang van het werk is echter meestal niet duidelijk in vergelijkbare termen geformuleerd, waardoor het voor ons niet mogelijk is om in te schatten in welke verhouding de referentie-eis staat tot het werk.

Naast het gebruik van referentie-eisen bestaat de mogelijkheid om bedrijven uit te sluiten die niet aan bepaalde certificeringen voldoen. De meest gebruikelijke eis is dat gegadigden ISO 9001<sup>5</sup> gecertificeerd moeten zijn, bij 74% van de aanbestedingen is dit een vereiste. Het beschikken over een VCA-certificering<sup>6</sup> is bij 66% van de aanbestedingen een vereiste om in aanmerking te komen voor deelname. Andere minder vaak voorkomende vereiste certificaten hebben onder meer betrekking op veilig werken langs de weg, slopen en asbest-, water- of bodemsanering.

<sup>5</sup> Deze norm ziet toe op de aanwezigheid van een kwaliteitsmanagementsysteem in de organisatie.

<sup>6</sup> VCA staat voor Veiligheid, gezondheid en milieu Checklist Aannemers.

### 4.3 Midden- en kleinbedrijf

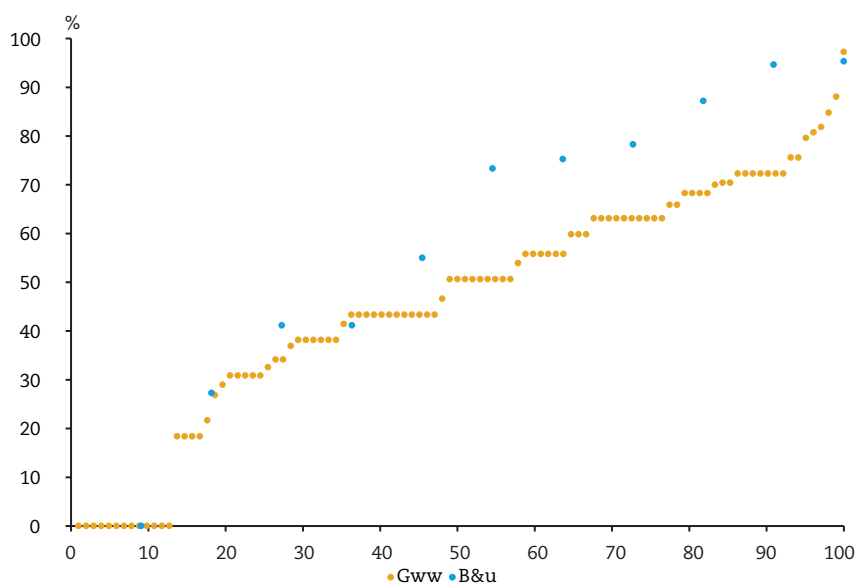
Hoge omzet- en referentie-eisen zijn ongunstig voor kleine en middelgrote bedrijven en toetreders. De consequentie zou kunnen zijn dat zij niet in aanmerking komen voor de uitvoering van projecten die ze wel tijdig en naar tevredenheid van de opdrachtgever zouden kunnen uitvoeren.

Figuur 4.3 illustreert in hoeverre dit fenomeen daadwerkelijk speelt. Hierin is weergegeven hoeveel bedrijven worden uitgesloten enkel omdat hun jaaromzet lager is dan de omzeteis. Langs de horizontale as staat het aandeel aanbestedingen gesorteerd van lage omzeteis naar hoge omzeteis, verticaal is aangegeven het aandeel hoofdaannemers in de b&u respectievelijk gww dat een omzet heeft die lager is dan de omzeteis bij dat aandeel aanbestedingen. De figuur moet dus als volgt gelezen worden: bij 20% van de aanbestedingen (horizontale as) is de omzeteis zodanig laag dat ten hoogste 29% van de bedrijven wordt uitgesloten van deelname (verticale as, geldt zowel voor b&u als gww). De helft van de openbare aanbestedingen in de gww kent omzeteisen die zodanig zijn dat de helft van de gww-bedrijven wordt uitgesloten. In de b&u is het aandeel bedrijven dat wordt buitengesloten over de gehele linie iets hoger, al is door het beperkte aantal waarnemingen de onzekerheid hier wat groter. Dit verschil wordt veroorzaakt doordat de opdrachten in de b&u gemiddeld wat groter zijn dan in de gww, terwijl de omzetverdeling van de bedrijven in beide sectoren wel ongeveer vergelijkbaar is.

Ook is te zien dat slechts een heel klein deel van de werken zodanige omzeteisen kent dat er bijna geen gegadigden meer zijn: 28% van de gww-bedrijven heeft een omzet die (volgens de eisen van de aanbestedende diensten) voldoende is om op 90% van de aanbestedingen in te schrijven, 20% heeft voldoende omzet voor 95% van de opdrachten.

Om te kunnen zien in hoeverre veranderingen in het aanbestedingsgedrag en -beleid hebben geleid tot een lastiger positie voor mkb-bedrijven, vergelijken we hoe de omzet uit openbare aanbesteding zich de afgelopen jaren heeft ontwikkeld. Daarbij is ook wat verder teruggeblikt naar 2001. Voor de cijfers over 2001 maken we gebruik van cijfers van het Adviescentrum Aanbesteden. In 2001 werden 1.342 aanbestedingen geregistreerd waarbij bekend was welke aanne-

**Figuur 4.3** Aandeel bedrijven dat bij openbare aanbesteding belemmerd wordt door omzeteisen



Bron: EIB

mer de laagste inschrijver was. Bij 79% daarvan was de laagste inschrijver een mkb-bedrijf of een combinatie van mkb-bedrijven, bij 17% een groot bedrijf of een combinatie van grote bedrijven en bij de resterende 4% was sprake van een gemengde combinatie. Met grote bedrijven worden in dit hoofdstuk alleen de tien grootste concerns bedoeld, alle overige bedrijven worden onder midden- en kleinbedrijf geschaard omdat niet altijd bekend is hoeveel medewerkers zij hadden in 2001. Tevens dient hierbij vermeld te worden dat de grote bedrijven in 2001 niet dezelfde waren als in recente jaren. De populatie van grote bedrijven in 2001 ziet er daarom iets anders uit dan die in 2009-2012. Daarbij is vanwege fusies in de tussenliggende periode met name BAM sterk gegroeid. Daarom worden bij de cijfers in 2001 ook de (belangrijkste) voorgangers van BAM tot de grote bedrijven gerekend. De jaren 2009 tot 2012 zijn onderling wel goed vergelijkbaar.

Middelgrote en kleine bedrijven haalden in 2012 ongeveer 79% van de opdrachten die openbaar aanbesteed werden binnen. Dit correspondeert met 64% van het volume uitgedrukt in euro's. Grote bedrijven kregen 21% van de werken gegund, ofwel 36% van het volume. Het aantal combinaties tussen mkb-bedrijven en concerns dat opdrachten binnenhaalde was verwaarloosbaar.

Verschillen in deelname en winst door mkb-bedrijven worden niet alleen verklaard door verschillen in eisen. Ook andere marktontwikkelingen spelen een rol. Ook is hier nog een nuance op zijn plaats daar niet altijd duidelijk is in hoeverre kleinere bedrijven die eigendom zijn van een groot moederbedrijf bij hun inschrijving een beroep (kunnen) doen op het moederbedrijf om aan de geschiktheidseisen te voldoen.

Het aantal opdrachten dat naar grote bedrijven gaat is de afgelopen jaren iets toegenomen, maar in euro's uitgedrukt verschilt de hoeveelheid ontvangen opdrachten sterk tussen de jaren. Deze schommelingen in de percentages zijn groot als gevolg van verschillende grote projecten die zijn aanbesteed. Deze 'megaprojecten' van tientallen miljoenen of meer zijn niet het type projecten dat mkb-bedrijven beogen zelfstandig uit te voeren, maar zoals uit tabel 4.1 blijkt worden deze opdrachten nog wel eens uitgevoerd in combinaties van een groot concern met één of enkele mkb-bedrijven.

Om de toegankelijkheid voor het mkb bij openbare aanbesteding beter te kunnen beoordelen kijken we ook naar de projecten in de kleinere klasse waar mkb-bedrijven prima in staat zijn deze zelfstandig uit te voeren. We hebben de grens daarbij op € 1,2 miljoen gelegd (de gemiddelde projectgrootte, ca.€ 1 miljoen in 2001). Van deze kleinere werken (ongeveer 80% van het totaal aantal) ging in 2012 82% naar mkb-bedrijven, iets minder dan de voorgaande jaren en ongeveer evenveel als in 2001.

Gelet op het volume ging 78% naar mkb-bedrijven en 22% naar grote aannemers. Het aandeel werk dat werd gegund aan combinaties van grote bedrijven met kleine- of middelgrote bedrijven was verwaarloosbaar. Het aandeel kleinere werken dat door het mkb zelfstandig wordt gewonnen is in de periode 2009-2012 kleiner geworden ten gunste van de grote concerns. Combinaties tussen concerns enerzijds en kleine/middelgrote bedrijven anderzijds zijn in deze periode een zeldzaamheid geworden. Combinaties tussen meerdere mkb-bedrijven kregen in 2012 3% van de opdrachten (vergeleken met 79% voor zelfstandig inschrijvende mkb-bedrijven). Combinaties tussen enkel grote bedrijven kwamen in de onderzochte periode vrijwel niet voor.

Eerder onderzoek heeft bevestigd dat hogere geschiktheidseisen een beperkende invloed hebben op de deelname<sup>7</sup> maar daarnaast zijn verschillende andere deelnamebepalende factoren geïdentificeerd. Hoe groot precies de invloed is geweest van omzet- en referentie-eisen op deze ontwikkelingen is op basis van de beschikbare informatie niet te zeggen.

---

7 Openbare aanbestedingen in de gww, EIB (2010).

**Tabel 4.1 Aandeel van grote en mkb-bedrijven in de opdrachten uit openbare aanbesteding**

		2001	2009	2010	2011	2012 <sup>1</sup>
Aandeel in het aantal						
	Midden- en kleinbedrijf	79	81	82	78	79
	Grote bedrijven	17	18	17	20	21
	Gecombineerd	4	1	1	1	1
Aandeel in het volume						
	Midden- en kleinbedrijf	59	54	50	44	64
	Grote bedrijven	33	32	45	46	36
	Gecombineerd	7	14	5	10	0
Aandeel in het aantal (projecten < € 1,2 mln)						
	Midden- en kleinbedrijf	81	84	87	85	82
	Grote bedrijven	16	16	13	15	18
	Gecombineerd	3	0	0	0	0
Aandeel in het volume (projecten < € 1,2 mln)						
	Midden- en kleinbedrijf	76	81	85	82	78
	Grote bedrijven	19	19	15	17	22
	Gecombineerd	5	0	0	0	0

<sup>1</sup> Cijfers voor 2012 hebben betrekking op de eerste drie kwartalen

Bron: ACA en EIB, bewerking EIB

---

## 5 Kwaliteit

---

Het aandeel aanbestedingen waarbij kwaliteit een rol speelt in de gunning ligt al jaren rond 20% of daaronder. Daarmee is de bouw een sector waar relatief veel op prijs geselecteerd wordt en weinig op kwaliteit, terwijl er ruim voldoende mogelijkheden zijn om kwaliteit als gunningscriterium toe te passen. Ook de trend naar duurzaam aanbesteden lijkt daar ondanks herhaalde oproepen van diverse partijen in de sector weinig verandering in te brengen.

In 2011 was bij 79% van de openbaar aangekondigde aanbestedingen de prijs het enige criterium om de opdracht te gunnen<sup>8</sup>. Bij 21% van de aanbestedingen gaf de opdrachtgever aan dat er naast de prijs nog andere criteria zouden worden gehanteerd om te bepalen welke aannemer de beste aanbieding deed. Door niet alleen naar de prijs te kijken maar ook de kwaliteit te beoordelen, hopen deze opdrachtgevers een betere prijs-kwaliteitverhouding te realiseren en op die manier tot een meer doelmatige besteding van overheidsgeld te komen. Vernieuwing Bouw, Pianoo, Bouwend Nederland en anderen moedigen opdrachtgevers dan ook al jaren aan om deze wijze van aanbesteden vaker te gebruiken. Toch is dit percentage al jaren stabiel. Daar zijn verschillende redenen voor aan te dragen. Zo zijn EMVI-aanbestedingen 'duur', dat wil zeggen dat de kosten rondom het aanbestedingsproces voor opdrachtgever en opdrachtnemer hoger liggen: de potentiële opdrachtnemers moeten hun aanbieding voorzien van beschrijvingen van de te leveren kwaliteit (plan van aanpak) en de opdrachtgevers moeten deze aanbiedingen op een objectieve en transparante manier beoordelen. Volgens eerder genoemd onderzoek zijn de administratieve kosten van inschrijven op een gemiddelde EMVI-aanbesteding voor de inschrijvers ruim 80% hoger dan voor een inschrijving waarbij alleen een prijs hoeft te worden opgegeven voor de uitvoering van het werk conform een volledig uitgewerkt bestek. Een andere reden voor het kiezen voor de laagste prijs is de hoge mate van concurrentie en de bijbehorende lage prijzen die momenteel in de sector worden waargenomen. Voor sommige opdrachtgevers vormt deze prijzenslag een extra reden om op prijs alleen te gunnen. Het betrekken van kwaliteitsaspecten zou er tenslotte toe kunnen leiden dat er minder concurrentie op de aanbesteding afkomt (het aantal inschrijvers bij EMVI-aanbestedingen is ook daadwerkelijk iets lager dan bij laagste-prijs aanbestedingen) of dat de prijs hoger uit zou vallen omdat de aanbiedingen veel beter zijn dan de gewenste kwaliteit.

Samengevat is er een aantal redenen om aan te besteden op prijs in plaats van EMVI: minder administratieve kosten, meer concurrentie, een snellere procedure en een eenvoudiger verantwoording naar de bestuurder. De vraag rijst echter hoe groot deze (nadelige) effecten zijn en in welke mate dat wordt gecompenseerd door de baten. Doordat de opdrachtgever duidelijke kwaliteitscriteria formuleert en ook daadwerkelijk waarde toekent aan de aangeboden kwaliteit(sverschillen) mag immers verwacht worden dat er door inschrijvers een product wordt aangeboden dat beter is afgestemd op de wensen en behoeften van de opdrachtgever. Als de prikkels juist zijn gekozen, ligt het in de verwachting dat de aanbiedingen een betere kwaliteit hebben dan wanneer alleen de prijs beoordeeld wordt.

Om deze kosten en baten in beeld te brengen is van een aantal EMVI-aanbestedingen in beeld gebracht welke criteria er worden gesteld, welk gewicht kwaliteitsaspecten hebben in de beoordeling en wat de uitkomst is in termen van verminderde concurrentie en betaalde meerprijs. We onderzochten 66 EMVI-aanbestedingen uit de periode 2009-2012. Bij de selectie van de EMVI-aanbestedingen is niet afgegaan op de typering die de opdrachtgever aan de procedure gaf, maar zijn alleen die aanbestedingen geselecteerd waarbij uit de uitkomst bleek dat andere aspecten een rol speelden dan alleen de prijs. Het betreft voor het overgrote deel gww-werk, met name wegenbouw (al dan niet inclusief riolering en eventueel specialistisch wegenbouwwerk, totaal 62%). Van de onderzochte projecten had 5% betrekking op b&u-projecten. Gemeenten waren in 61% van de gevallen de opdrachtgever, provincies in 30%. Belangrijk om te vermelden

---

<sup>8</sup> Aanbestedingsgedrag opdrachtgevers, EIB (2012).

den, is dat er geen aanbestedingen van het Rijk (Rijkswaterstaat, Rijksgebouwendienst) in dit deel van het onderzoek betrokken konden worden. Deze opdrachtgevers zijn meer dan andere voorzichtig met het naar buiten brengen van informatie over aanbestedingen. De totale waarde van de opdrachten (de aanneemsommen) bedroeg € 103 miljoen, de gemiddelde projectgrootte is € 1,56 miljoen. De projecten varieerden in aanneemsom tussen € 20.000 en € 9 miljoen. Bij deze aanbestedingen deden 256 inschrijvers in totaal 452 inschrijvingen (inclusief 28 ongeldige). Dat betekent gemiddeld 6,8 inschrijvers per aanbesteding.

## 5.1 Kwaliteitscriteria

Tot nog toe hebben we in algemene termen over kwaliteit gesproken, daarmee doelend op elk aspect van de inschrijving anders dan de prijs. Dit kan bijvoorbeeld duurzaamheid, risico, technische eigenschappen, planning of combinaties van deze en andere aspecten zijn. Het gaat hier niet om absolute kwaliteit in de zin van een objectief meetbare eigenschap van een product, maar om de waarde die de opdrachtgever aan specifieke eigenschappen toekent. Kwaliteit is voor verschillende opdrachtgevers dus verschillend en wordt door opdrachtgevers vaak ook weer anders gewaardeerd dan door opdrachtnemers.

Er wordt in de praktijk een grote diversiteit aan gunningscriteria gehanteerd. Tabel 5.1 geeft aan welke gunningscriteria gangbaar zijn en hoe vaak zij in de onderzochte aanbestedingen werden toegepast. Omdat vaak meerdere criteria naast elkaar worden gebruikt is het totaal van de aandelen meer dan 100%.

**Tabel 5.1 Het gebruik van verschillende typen gunningscriteria bij EMVI-aanbestedingen**

Criterion	Aandeel (%)
Uitvoeringsduur	41
Planning	22
Duurzaamheid	17
Risicobeheersing	14
Social return	13
Communicatie	13
Organisatie	8
Personeel	6
Bereikbaarheid	6

Bron: EIB

Het meest gehanteerde criterium van kwaliteit is de uitvoeringsduur. De gebruikelijke manier om dit te waarderen is door als opdrachtgever een bepaalde uiterste opleverdatum te kiezen en een fictieve korting toe te kennen per dag dat de opdrachtgever zegt eerder klaar te zijn met de uitvoering van het werk. Dit criterium wordt vaak gebruikt bij wegonderhoud en reconstructie waarbij omwonenden en/of doorgaand verkeer met een groot aantal voertuigverliesuren te maken krijgen. Een aannemer die het werk in 20 dagen kan opleveren bij een kortingsbedrag van € 10.000 per dag maakt op die manier evenveel kans als een aannemer die € 50.000 goedkoper inschrijft maar daarvoor de weg vijf dagen langer open heeft liggen. Het begrip kwaliteit heeft hier dus geen betrekking op de kwaliteit van het asfalt, maar op de kwaliteit van 'het proces'. Dit is een objectieve en transparante maatstaf.

Een meer subjectief criterium dat hier mee te maken heeft, staat op de tweede plaats: planning. In deze gevallen vraagt de opdrachtgever om een beschrijving van de planning, volgorde en/of fasering van de werkzaamheden. Dit resulteert (meestal aan de hand van een beoordeling door een aantal experts) in een rapportcijfer dat volgens een tevoren vastgestelde wijze wordt



verrekend met het inschrijfbedrag. Dit is een meer subjectieve maatstaf. De punten waarop de experts het plan zullen beoordelen en de bijbehorende gewichten worden van tevoren bekend gemaakt en vaak vindt deze beoordeling plaats voordat de enveloppen met de prijzen zijn opengemaakt, maar het is voor deelnemers niet altijd transparant waarom de opdrachtgever tot een bepaald cijfer komt.

Duurzaamheid wordt in 17% van de EMVI-aanbestedingen als criterium gehanteerd. Meestal gebeurt dit op een soortgelijke (subjectieve) wijze als planning: beoordeling door een jury. Soms gelden echter objectieve criteria zoals de trede op de CO2-ladder of het percentage gebruikte biologische brandstoffen. Hoe hoger de positie op de ladder, hoe groter het percentage fictieve korting en dus hoe groter de kans dat de opdracht wordt gewonnen.

Andere typen gunningscriteria zijn risicobeheersing (aan te tonen met een plan van aanpak), social return (aan te tonen met een percentage van de loonsom dat wordt gebruikt voor de inzet van werklozen of leerlingen), communicatie (hoe wil de aannemer met alle stakeholders communiceren), organisatie (plan van aanpak met een beschrijving van werkwijze, bezetting, verantwoordelijkheidsverdeling e.d.), personeel (aandeel eigen personeel, ervaring, opleiding en samenstelling van het projectteam) en bereikbaarheid (welke maatregelen worden getroffen ten behoeve van omwonenden en bedrijven). Ook combinaties van deze en andere criteria komen voor. Er zijn ongeveer evenveel aanbestedingen waarbij één of twee objectieve criteria gelden als aanbestedingen waarbij een jury inschrijvingen beoordeelt op één of meerdere subjectieve criteria (of combinaties van objectieve en subjectieve criteria).

De manier waarop deze criteria worden verrekend om tot een eindscore te komen, verschilt per opdrachtgever en soms zelfs per aanbesteding. Ook de gevraagde wijze van presentatie verschilt van het indienen van een plan van aanpak op geanonimiseerd briefpapier tot het presenteren van de plannen voor een interviewer. Het ligt voor de hand dat de benodigde inspanningen van alle betrokkenen en dus de transactiekosten bij EMVI-aanbestedingen vooral oplopen wanneer het aantal gunningscriteria toeneemt, de criteria meer onderbouwing behoeven (subjectief versus objectief) en de wijze van presenteren meer tijd kost.

## 5.2 Doelmatigheid

Het meewegen van kwaliteit in het gunningsoordeel kan er toe leiden dat de opdracht niet naar de goedkoopste aanbieder gaat. In de onderzochte aanbestedingen was echter in 73% van de gevallen de gekozen inschrijving (dus met de beste prijs/kwaliteitverhouding voor de opdrachtgever) ook de inschrijving met de laagste prijs. Anders geformuleerd: in drie op de vier EMVI-aanbestedingen is het beste aanbod tevens het goedkoopste aanbod. Deze percentages worden bevestigd door verschillende opdrachtgevers die regelmatig gebruik maken van EMVI. Met uitzondering van een aanbesteding waarbij niet meer dan twee inschrijvers deelnamen, was bij één aanbesteding de gekozen aanbieding de duurste. Het totaal van de aanneemsommen in de onderzochte aanbestedingen lag € 2,7 miljoen hoger dan de som van de laagste inschrijvingen, wat betekent dat gemiddeld 2,7% meer wordt betaald dan de laagste aanbieding. Onbekend is wat de laagste prijs zou zijn geweest wanneer het gunningscriterium niet EMVI maar laagste prijs zou zijn, maar aannemelijk is dat het verschil iets groter zou worden omdat het aantal inschrijvers dan naar verwachting iets hoger zou liggen.

De kosten voor het gewenste werk liggen dus iets hoger dan wanneer alleen op prijs zou worden geselecteerd. Voor dat bedrag krijgen de opdrachtgevers echter wel een product geleverd dat beter aansluit bij de door hun gewenste kwaliteit. Die kwaliteit kan gemonetariseerd worden door gebruik te maken van dezelfde waarderingsmethodiek die de opdrachtgever hanteert voor de vaststelling van de kwaliteit. Wanneer we het verschil in kwaliteit tussen de laagste inschrijving en de gekozen inschrijving waar mogelijk monetariseren volgens de waardering van de opdrachtgevers geeft dit een kwaliteitsverschil van € 6,8 miljoen<sup>9</sup>. Deze € 6,8 miljoen is de waarde die opdrachtgevers extra krijgen voor de € 2,7 miljoen die zij meer betalen dan de laagste prijs. Dat betekent dat voor elke euro die de opdrachtgevers meer betalen dan de laagste prijs € 2,40 meer kwaliteit wordt geleverd dan bij de laagste prijs.

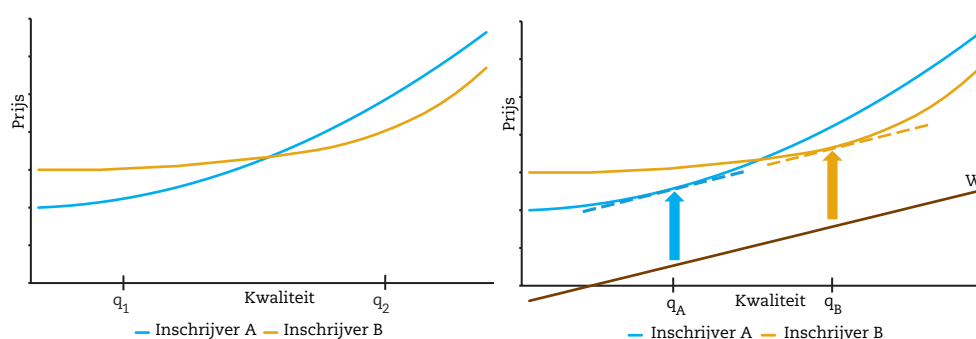
---

9 Voor 63 van de 66 aanbestedingen kunnen de kwaliteitsaspecten van alle inschrijvingen gemonetariseerd worden.

## Laagste prijs of EMVI

In figuur 5.1 is weergegeven wat in theorie de consequenties zijn van de keuze voor een bepaald gunningscriterium voor het bedrag waarmee de aannemer inschrijft. We gaan er vanuit dat de kosten en daarmee de inschrijfprijs van een aannemer stijgen met een toenemende kwaliteit, maar dat de hoogte en kromming van deze curve per aannemer verschilt. Als we het eenvoudige voorbeeld nemen van een wegreconstructie waarbij de snelheid van uitvoering het enige kwaliteitscriterium is, dan zullen de kosten voor de aannemer tenminste gelijk maar waarschijnlijk hoger liggen wanneer de weg slechts één week open mag liggen vergeleken met wanneer dezelfde werkzaamheden verspreid over twee weken worden uitgevoerd (in dit voorbeeld betekent minder dagen werk een hogere kwaliteit).

Figuur 5.1 Laagste prijs (links) versus EMVI (rechts)



Bron: EIB

Bij een aanbesteding op laagste prijs bepaalt de opdrachtgever tevoren wat de gewenste kwaliteit is en legt dit vast in bestekken, tekeningen, plannings en procedures. De aannemers die hierop inschrijven kunnen alleen nog hun prijs vaststellen. Zou de opdrachtgever bijvoorbeeld kwaliteit 'q1' eisen (het werk moet in twee weken worden uitgevoerd) dan zullen de prijzen van de aannemers A en B lager liggen dan wanneer de opdrachtgever kwaliteit 'q2' eist (de overlast voor omwonenden moet tot één week worden beperkt), zie linker figuur. In het eerste geval is aannemer A de scherpste, in het andere geval is B net iets concurrerender.

Bij een eenvoudige aanbesteding op EMVI laat de opdrachtgever de keuze binnen bepaalde grenzen aan de aannemers en kent een fictieve bonus toe voor elke dag dat het werk eerder klaar is. De lijn  $w$ , die weergeeft hoe de opdrachtgever kwaliteit waardeert, wordt als het ware van de kostencurves afgetrokken. Iedere aannemer kan nu zelf de afweging maken tussen de prijs en dit kwaliteitsaspect, en zal in theorie kiezen voor die kwaliteit waarbij zijn fictieve prijs (dus inschrijving min tijdbonus) het laagst is. Dit is de prijs waarbij de meerkosten van 'een dag sneller klaar zijn' (en dus het inzetten van extra materieel en personeel) precies gelijk is aan de extra (fictieve) bonus die de opdrachtgever daar tegenover zet. Dit is het punt waarop de kostencurve evenwijdig loopt aan de kortingslijn  $w$ . Aannemer A kiest voor een lagere kwaliteit en een lagere prijs, aannemer B kiest voor een hogere kwaliteit en een hogere prijs. Beide inschrijvingen zijn in dit voorbeeld voor de opdrachtgever toevallig even interessant.

De aanbidding met de beste prijs/kwaliteitverhouding is blijkbaar vaak de goedkoopste aanbidding en wanneer zij dat niet is, levert de hogere prijs meer dan voldoende toegevoegde waarde. Dat de hoogste prijs/kwaliteitverhouding vaak samengaat met de laagste prijs kan verschillende oorzaken hebben. In de eerste plaats kan dit te maken hebben met de weging van beide aspecten. Wanneer kwaliteit slechts een beperkt gewicht krijgt in het eindoordeel, zal de uitslag vooral door de prijs bepaald worden en is feitelijk nog steeds sprake van aanbesteding op laagste prijs. Een tweede verklaring zou kunnen zijn dat er helemaal geen relatie is tussen de prijs en de kwaliteit van aanbiddingen, bijvoorbeeld

- doordat aannemers bij het opstellen van de inschrijving kwaliteit en prijs los van elkaar bepalen,
- doordat aannemers een onderling sterk verschillende prijs/kwaliteit-curve hebben, of
- doordat aannemers die de opdracht graag willen hebben een aanbidding neerleggen die zowel in prijs als in kwaliteit scherp is; in tegenstelling tot aannemers die vooral in beeld willen blijven bij de opdrachtgever maar verder het werk niet ambiëren.

Om in beeld te brengen wat de redenen kunnen zijn voor de geringe meerprijs bij aanbesteden op kwaliteit gaan we in de volgende paragraaf dieper in op de prijs/kwaliteitverhouding.

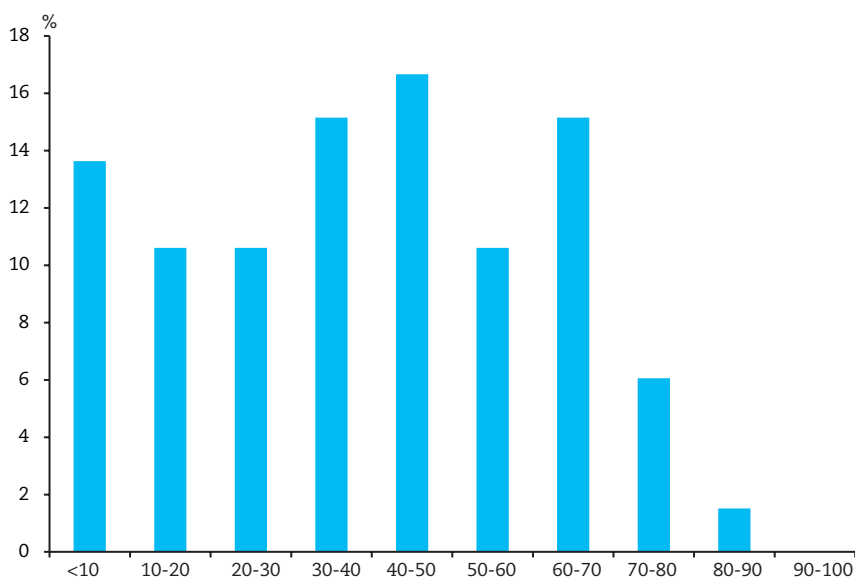
### 5.3 Gewicht van kwaliteit

Uit het voorgaande zou de indruk kunnen ontstaan dat de waardering van kwaliteit in de praktijk een ondergeschikte rol zou kunnen spelen vergeleken met de prijs. Opdrachtgevers kunnen zelf een weging aan de gunningscriteria toekennen, en als zij aan kwaliteit een gering gewicht toekennen en aan prijs een zwaar gewicht zal de opdracht vrijwel altijd naar de laagste inschrijver gaan. Om te beoordelen in hoeverre dat hier een rol speelt, hebben we de gewichten van de kwaliteitswaardering in kaart gebracht voor de onderzochte aanbestedingen. De maatstaf die daarvoor gebruikt is gaat uit van de daadwerkelijk waargenomen kwaliteitsverschillen en prijsverschillen na opening van de inschrijvingen en niet – zoals vaak gebeurt – van de weging zoals de opdrachtgever die benoemt in de aankondiging of aanbestedingsleidraad. In de aankondigingen worden vaak percentages genoemd waarmee de gunningscriteria worden gewogen, bijvoorbeeld prijs 50%, duurzaamheid 20% en planning 30%. Deze percentages zijn op zichzelf echter niet veelzeggend, om twee redenen.

Ten eerste is het niet ongebruikelijk dat de experts die de kwaliteit beoordelen cijfers toekennen welke in de praktijk bijvoorbeeld rond een 7½ liggen. Als de inschrijfprijzen een variatie kennen van vele tientallen procenten, terwijl de beoordeling van de kwaliteit een variatie kent van slechts 5%, komt de weging er in de praktijk heel anders uit te zien dan bij aankondiging werd voorgesteld. Zo kan het gebeuren dat een inschrijving die kwalitatief boven het gemiddelde ligt nooit meer de economisch meest voordelige kan worden ook al is de prijs nauwelijks hoger. Ten tweede worden er verschillende formules gebruikt om van prijs en kwaliteit te komen tot een gunningsbeslissing. Het voert te ver om hier in detail op de verschillende wegingsmethodieken in te gaan, maar de exacte weging houdt vaak ook verband met de hoogte van de inschrijvingen en de kwaliteit van de aanbiddingen. De gewichten zijn soms op voorhand dus niet eens te bepalen. Daarom wordt de weging in dit onderzoek achteraf vastgesteld op basis van de spreiding in de inschrijfbedragen en de spreiding in de kwaliteitswaarderingen. Figuur 5.2 laat zien hoe groot het gewicht van de kwaliteit in de beoordeling van deze EMVI aanbestedingen daadwerkelijk was. Ter illustratie: de aanbesteding met de laagste weging van kwaliteit ongelijk aan nul kende elf inschrijvingen waarvan de inschrijfbedragen varieerden tussen € 20.000 en € 160.000. De waardering die de opdrachtgever toekende aan kwaliteit varieerde tussen € 3.100 en € 3.800. Het gewicht van kwaliteit is in dit geval een half procent. Bij een kwart van de aanbestedingen heeft kwaliteit een gewicht van minder dan 20% in het gunningsoordeel. Bij een derde is het gewicht groter dan 50%, met een hoogste waarde van 85%. Gemiddeld wegen de kwaliteitsaspecten voor 39% mee en de prijs dus voor 61%. Gemeenten kennen aan kwaliteit gemiddeld een hogere weging toe (45%) dan provincies (35%), van de overige typen opdrachtgevers zijn onvoldoende waarnemingen om hier afzonderlijk iets te kunnen zeggen.

Hieruit blijkt dat kwaliteit in de meeste gevallen een betekenisvolle rol speelt bij het beoordelen van de inschrijvingen. De beperkte meerkosten bij EMVI (en het grote aandeel opdrachten waarbij de aanbidding met de beste prijs/kwaliteit verhouding ook nog eens de laagste prijs had) wordt dus niet veroorzaakt door een geringe waardering van kwaliteit.

**Figuur 5.2** Werkelijk gewicht (in procenten) van kwaliteit in de beoordeling van EMVI-aanbestedingen



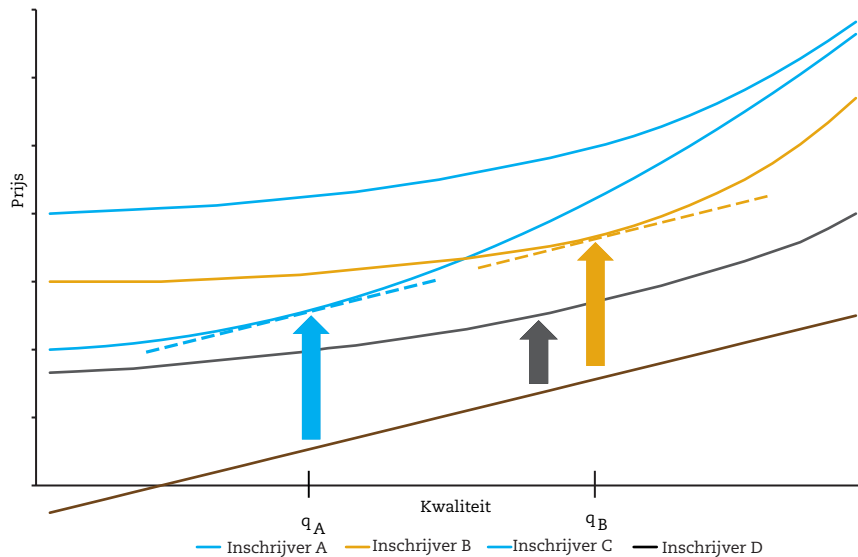
Bron: EIB

#### 5.4 Verband tussen prijs en kwaliteit

Dit zou de vraag op kunnen roepen in hoeverre er dan een verband bestaat tussen prijs en kwaliteit van een inschrijving. Men zou kunnen verwachten (zoals geïllustreerd in figuur 5.1) dat hogere prijzen samengaan met hogere kwaliteit en vice versa. Maar uit paragraaf 5.2 lijkt te volgen dat er geen verband is tussen deze twee of dat hoge kwaliteit mogelijk zelfs samengaat met lage prijzen. Een statistische maatstaf om vast te stellen in welke mate er een verband is tussen twee variabelen is de correlatie. Is deze positief dan gaat een toename van de ene variabele samen met een toename van de andere. Bij een correlatie van één vertonen zij een perfecte samenhang. Bij de onderzochte aanbestedingen is het gemiddelde van de correlaties tussen de ingediende prijzen en de bijbehorende kwaliteitsbeoordelingen  $-0,05$ . Er is dus geen verband tussen de ingediende prijzen en de bijbehorende kwaliteiten die bij een gemiddelde aanbesteding worden ingediend. Ook wanneer gesegmenteerd wordt naar type werk of type opdrachtgever verandert dit beeld niet.

Dit betekent dat er niet alleen aannemers zijn die een hoge prijs plus hoge kwaliteit aanbieden en aannemers die een lage prijs plus lage kwaliteit aanbieden, maar dat er ook aannemers zijn die een hoge kwaliteit aanbieden bij een lage prijs en aanbidders die lage kwaliteit aanbieden bij een hoge prijs. Dit is interessant, omdat hier een belangrijk verschil optreedt met aanbesteden op prijs alleen: door kwaliteit mee te wegen in de gunning worden de efficiëntere bedrijven geselecteerd. Dat verklaart ook waarom de prijs nauwelijks hoger wordt bij het gebruik van EMVI: in plaats van het selecteren van de goedkoopste aannemer met een willekeurige kwaliteit, wordt er nu één van de goedkopere aannemers met een hogere kwaliteit gekozen. Om in termen van figuur 5.1 te spreken: er zijn (naast de getoonde aannemers A en B) ook nog een aannemer C en D die respectievelijk een lage prijs/hoge kwaliteit en een hoge prijs/lage kwaliteit aanbieden (figuur 5.3). De meest aantrekkelijke aanbieding van C is duurder en van mindere kwaliteit en de meest aantrekkelijke aanbieding van D is juist goedkoper en van betere kwaliteit. Het gebruiken van EMVI leidt er niet zozeer toe dat er een andere aannemer wordt geselecteerd, maar vooral dat de aannemer die toch al relatief efficiënt was ten opzichte van zijn collega's nu met een betere (meer passende) aanbieding komt. Die aanbieding is weliswaar

Figuur 5.3 EMVI



Bron: EIB

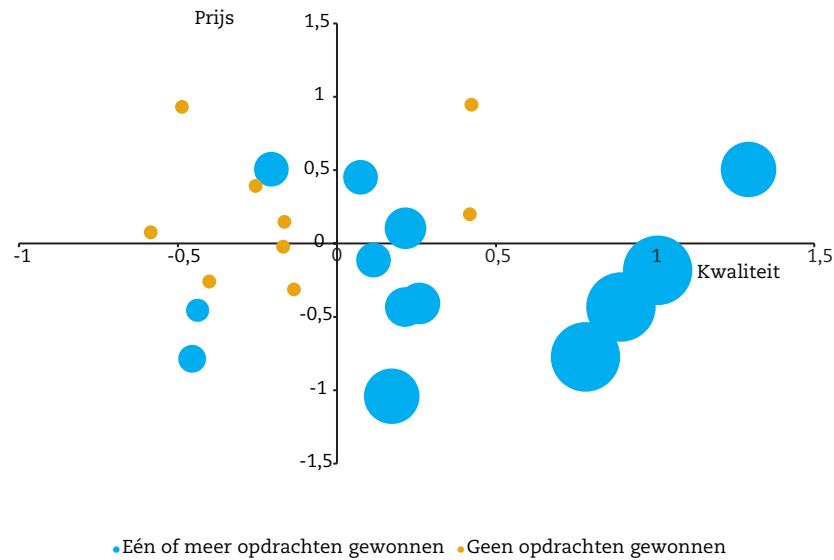
duurder maar ook kwalitatief beter en de extra kwaliteit heeft meer waarde voor de opdrachtgever dan dat hij extra moet betalen. Dit is dus een doelmatige besteding.

Het is dan wel van belang dat de opdrachtgever de waardering van de kwaliteit zo dicht mogelijk bij zijn echte waarde heeft liggen. Bij het openbreken van een provinciale weg zou de waardering voor een dag eerder opleveren bijvoorbeeld kunnen worden bepaald door de maatschappelijke kosten van de voertuigverliesuren per dag bij een afgesloten weg. Ook bij andere objectieve criteria zoals social return zou het voor de opdrachtgever mogelijk moeten zijn een nauwkeurige waardering vast te stellen die ongeveer overeenkomt met de maatschappelijke baten van het scheppen van werkgelegenheid. De waarde die wordt toegekend aan meer subjectieve criteria zoals duurzaamheid kan een (politiek onderbouwde) keuze zijn.

In de dataset is het onderscheid tussen de typen bedrijven duidelijk zichtbaar. In totaal vier bedrijven hebben tenminste tien keer ingeschreven op de onderzochte aanbestedingen. Van elk van deze bedrijven hebben we vastgesteld wat de gemiddelde prijs en de gemiddelde kwaliteit is waarmee zij inschreven. Deze prijs en kwaliteit zijn genormeerd, wat betekent dat zij voor alle bedrijven gezamenlijk gemiddeld 0 zijn en een standaarddeviatie hebben van 1. Dan blijkt dat er significante verschillen zijn tussen deze vier bedrijven. Zo is er één die gemiddeld met een halve standaarddeviatie boven de gemiddelde prijs inschrijft, maar met een kwaliteit die 1,3 standaarddeviatie boven het gemiddelde ligt. Dit bedrijf wint vier opdrachten van de tien aanbestedingen waarop het heeft ingeschreven. Ook is er een bedrijf dat gemiddeld 0,4 standaarddeviatie boven het gemiddelde bedrag inschrijft, maar 0,25 onder de gemiddelde kwaliteit. Dit bedrijf heeft uit 12 inschrijvingen geen enkele opdracht gehaald.

In figuur 5.4 is voor alle bedrijven die vier keer of vaker meededen weergegeven hoe zij gemiddeld scoorden op prijs en op kwaliteit. De oranje bolletjes zijn bedrijven die geen opdrachten wonnen; de blauwe bolletjes zijn bedrijven die wel opdrachten binnenhaalden. Hoe groter de bol, hoe groter het aandeel gewonnen opdrachten. De meest succesvolle bedrijven (50% van hun inschrijvingen leidt tot een opdracht) zijn zij die een kwaliteit aanbieden die één standaarddeviatie boven het gemiddelde ligt. De prijs waarmee zij gemiddeld inschrijven varieert maar ligt

**Figuur 5.4** Gemiddelde prijs en kwaliteit van een aantal vaak deelnemende bedrijven en hoeveel succes zij daarmee hebben



Bron: EIB

onder het gemiddelde voor alle inschrijvingen. Er zijn dus bedrijven die consequent een hoge kwaliteit aanbieden tegen een lage prijs en dit zijn (blijkens de grootte van de bolletjes) dan ook de bedrijven die geselecteerd worden bij een EMVI-aanbesteding.

Het succes dat bedrijven hebben met inschrijven bij aanbestedingen en de kwaliteit van hun aanbiedingen zijn geen garantie dat het uiteindelijke product ook conform de verwachting van de opdrachtgever is. Verder onderzoek zou uit moeten wijzen in hoeverre de uiteindelijke kosten en kwaliteit van het opgeleverde product overeenstemmen met de oorspronkelijke aanbieding en of daarbij verschil bestaat tussen gunningscriteria.







---

## EIB-publicaties

---

### 2008

Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2008

Procesintegratie en innovatief ondernemerschap in het bouwproces - meting 2007

Kostendruk van wet- en regelgeving in het gespecialiseerde aannemingsbedrijf

Infrastructuurmonitor - MIRT 2008

Bouw in beeld 2007

Openbaarvervoerinfrastructuur in een geliberaliseerde markt

Algemene kosten in het bouwbedrijf

Het ziekteverzuim in de bouw in 2007

Kwaliteit van de dienstverlening en het bestuurlijk proces van lagere overheden

De markt voor restauratie en onderhoud van monumenten tot 2013

Uitdagingen en beleidsopties bij nieuwbouw van woningen - regionale ontwikkelingen en beleid na 2009

De Vastgoedlezing 2008 - crisis op de Nederlandse woning- en vastgoedmarkt? (ASRE)

Bedrijfseconomische kencijfers van b&u-bedrijven in 2007

Bedrijfseconomische kencijfers van gww-bedrijven in 2007

Monitor arbeidsongevallen in de bouw 2007 (ARBOUW)

Bouwconcerns in beeld 2007/2008

### 2009

Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2009

Oprachtgevers aan het woord - meting 2008

Procesintegratie en innovatief ondernemerschap in het bouwproces - meting 2008

Middenkaderopleidingen in de bouw

Algemene kosten in het bouwbedrijf 2006-2007

Bouw in beeld 2008

Trends en ontwikkelingen in de afbouwbranche 2009-2014

De zelfstandige zonder personeel in de bestratingsbranche

Het ziekteverzuim in de bouw in 2008

Verkenning effecten stimuleringsmaatregelen rond de woningbouw ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Monitor arbeidsongevallen in de bouw 2008 (ARBOUW)

Hervorming van de woningmarkt

Reïntegratie van langdurig zieke werknemers in de bouw

Bouwconcerns in beeld 2008-2009

## 2010

Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2010

Algemene kosten in het bouwbedrijf 2006-2008

Bedrijfseconomische kencijfers b&u-bedrijven 2008

Bedrijfseconomische kencijfers gww-bedrijven 2008

Trends en ontwikkelingen in de afbouwbranche 2010-2015

Zzp'ers in de bouw

De arbeidsmarkt in de bitumineuze en kunststofdakbedekkingsbranche

Kantorenleegstand - probleemanalyse en oplossingsrichtingen ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Ondergrondse netwerken en grondwaterbeheer

Monitor arbeidsongevallen in de bouw 2009 (ARBOUW)

Ziekteverzuim in de bouw 2009

Beleidsvarianten beperking hypotheekrenteaftrek en liberalisatie huursector ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Nacht- en weekendwerk in het wegonderhoud

Bouw in beeld 2009

De bouwarbeidsmarkt 2010-2015

Bedrijfseconomische kencijfers gespecialiseerde bedrijven 2007-2008

Strategie en crisis

Vrouwen in technische functies

Marktstudie AFNL 2011-2012

Infrastructuurmonitor - MIRT 2011

Kantorenleegstand - analyse van de marktwerking ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

## 2011

Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2011

Algemene kosten in het bouwbedrijf 2007-2009

Openbare aanbestedingen in de gww

Bedrijfseconomische kencijfers gww-bedrijven 2009

Bedrijfseconomische kencijfers b&u-bedrijven 2009

Succesvol binnenstedelijk bouwen

De winst van innoveren ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Algemene BouwplaatsKosten (ABK) van B&U-projecten 2010 (ARBOUW)

Productiviteit en strategie ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Bouwconcerns in beeld 2009-2010

Trends en ontwikkelingen in de afbouwbranche 2011-2016

Restauratie en onderhoud van monumenten - marktverkenning tot 2015

Aanbestedingsgedrag opdrachtgevers ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Actuele situatie in de bouw - overzicht ten behoeve van de nieuwe woonvisie ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Dynamiek op de woningmarkt

De civiele betonbouw tot 2016 - ontwikkelingen op de markt en in de rolverdeling in het bouwproces ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Monumenten en corporaties - monumentenbezit en -beleid van corporaties ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Ziekteverzuim in de bouw 2010 ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Maatschappelijke woonagenda - van programmeren naar stimuleren

Monitor arbeidsongevallen in de bouw 2010 (ARBOUW)

Kantorenmonitor - analyse van vraag en aanbod ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

MKBA Herstructurering Eemsdelta

Bedrijfseconomische kencijfers - b&u- en gww-bedrijven 2010 ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Kosten en baten van de bouw bbl-opleiding ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Overheid en markt; nieuw evenwicht in aanbesteden ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Dienstverlening van medeoverheden - quick scan onder architectenbureaus ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Infrastructuurmonitor - MIRT 2012 ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Algemene kosten in het bouwbedrijf 2008-2010 ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Kostenmodel omgevingsrecht ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Bouwen voor kwaliteit ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

## 2012

Evaluatie stimuleringspakket woningbouw ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2012

Situatie op de Nederlandse hypotheekmarkt

Arbeid en scholing in de restauratiesector

Trends en ontwikkelingen in de wegenbouw tot 2017 ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Trends en ontwikkelingen in de afbouwbranche 2012-2017

Bouwconcerns in beeld 2010-2011

Effecten van bezuinigingen in de infrastructuur ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Annuïtaire beperking hypotheekrenteaftrek ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Vitaliteit: van feit tot beleid ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Ziekteverzuim in de bouw 2011 ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Landelijke samenvatting kantorenmonitor ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Stedelijke ontwikkeling en infrastructuur ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Monitor arbeidsongevallen in de bouw 2011 (ARBOUW)

Aanbestedingsgedrag opdrachtgevers ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Gemeentefinanciën, voorzieningen en ruimtelijke investeringen in krimpgebieden ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Kantorenmarkt Noord Nederland ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Kantorenmarkt Oost Nederland ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Kantorenmarkt provincie Utrecht ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Kantorenmarkt Noord-Holland en Flevoland ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Kantorenmarkt Zuid-Holland ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Kantorenmarkt Zeeland ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Kantorenmarkt Noord-Brabant ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Kantorenmarkt Limburg ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Verkiezingsprogramma's - gevolgen voor de woningmarkt en de bouwproductie ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Bouwen voor de zorg ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

De bouw in 2020 ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Inventarisatie projecten Noord-Holland Noord 2013 ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Bouwschoolverlaters ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Perspectief voor de funderingsbranche ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Bouw in beeld 2011-2012

Regeerakkoord en woningcorporaties ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Infrastructuurmonitor - MIRT 2013 ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Algemene kosten in het bouwbedrijf 2009-2011 ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Bedrijfseconomische kencijfers b&u- en gww-bedrijven 2011 ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Marktstudie AFNL 2012-2017

## **2013**

Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2013

Verhuurderheffing en huurmaatregelen in krimpregio's ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Bouwconcerns in beeld 2011-2012

Woonakkoord - effecten op bouwproductie en werkgelegenheid ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Trends en ontwikkelingen in de afbouwbranche 2013-2018

Investeringsfaciliteit en verhuurderheffing ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

De Stroomversnelling ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))

Verkenning woningbouwprogrammering Regio Amersfoort ([www.eib.nl](http://www.eib.nl))



**Economisch Instituut voor de Bouw**

Basisweg 10  
1043 AP Amsterdam

Postbus 58248  
1040 HE Amsterdam

t (020) 583 19 00  
f (020) 583 19 99

[eib@eib.nl](mailto:eib@eib.nl)  
[www.eib.nl](http://www.eib.nl)

Desktop publishing: Margo Wakidjan-Nijbroek, EIB







The logo for the Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) features the lowercase letters 'eib' in a bold, blue, sans-serif font. The 'e' and 'i' are connected, and the 'b' is slightly larger and positioned to the right.

Economisch Instituut  
voor de Bouw

Basisweg 10  
1043 AP Amsterdam

Postbus 58248  
1040 HE Amsterdam

t (020) 583 19 00  
f (020) 583 19 99

info@eib.nl  
www.eib.nl