

17-10-2015

Bachelor opdracht

Gunningscriteria

Het belang van gunningscriteria bij aanbesteden

Wietse Bouwknecht (s1227041)

Technische Bedrijfskunde

Examencommissie:

Eerste begeleider: Prof. Dr. J. Telgen

Tweede begeleider: Dr. J.M.G. Heerkens

Management Samenvatting

In dit onderzoek is er bekeken wat aanbestedende diensten zoal belangrijk vinden bij het aanbesteden. Aanbestedende diensten kunnen dit naar voren laten komen in de drie onderdelen van het aanbesteden:

1. *Programma van eisen*

In dit onderdeel van het aanbesteden staat gedetailleerd vermeld wat de aanbestedende dienst verwacht van het te leveren werk, dienst of product. Wanneer de inschrijvende onderneming niet voldoet aan één of meerdere eisen, wordt hij uitgesloten voor verdere deelneming aan de aanbesteding. Het gaat hier over zogenoemde 'knock-out' criteria. De criteria in dit onderdeel hebben dus een groot belang, want inschrijvende ondernemingen moeten er aan voldoen om niet te worden uitgesloten.

2. *De geschiktheidseisen/selectiecriteria*

De criteria in dit onderdeel van het aanbesteden beoordelen de inschrijvende onderneming. Het gaat hier over financiële en economische draagkracht, technische/beroepsbekwaamheid en beroepsbevoegdheid van de inschrijvende ondernemingen. Aanbestedende diensten kunnen met deze criteria erop aansturen wat voor soort ondernemingen doorgaan voor gunning van de opdracht, want ook voor deze criteria geldt dat inschrijvende ondernemingen aan deze criteria moeten voldoen en gaat het hier dus ook om 'knock-out' criteria.

3. *De gunningscriteria*

Bij dit onderdeel van het aanbesteden mogen aanbestedende diensten alleen nog inhoudelijk beoordelen op de aanbiedingen en mag er niet meer naar de inschrijvende ondernemingen zelf gekeken worden.

Aanbestedende diensten moeten hier bekijken hoe zij de gunningscriteria aan elkaar verbinden, zodat kwalitatieve en kwantitatieve gunningscriteria met elkaar vergeleken kunnen worden. Dit kan doormiddel van een compensatorische, niet-compensatorische of semi-compensatorische methode. Ook komen er criteria voor die bestaan uit een 'knock-out' gedeelte en een compensatorische gedeelte. Het gaat hier over minimumeisen, een inschrijvende ondernemer moet een minimale prestatie behalen op een criterium om niet te worden uitgesloten en kan punten scoren wanneer die beter presteert op het desbetreffende criterium.

Dit onderzoek zal zich voornamelijk richten op de gunningscriteria. Deze criteria konden alleen achterhaald worden bij aanbestedingen die gepubliceerd worden, want van deze aanbestedingen kunnen alle gegevens worden ingelezen en dus ook de gunningscriteria. Aanbestedingen die gepubliceerd worden, zijn de Europese en de nationale openbare aanbestedingen. Aanbestedingen die een waarde hebben gelijk aan of hoger dan het Europees drempel bedrag moeten verplicht Europees worden aanbesteed. Voor de nationaal openbare aanbestedingen geldt dat ze vrijwillig gepubliceerd zijn, dit om alle marktpartijen een kans te geven om een offerte in te dienen.

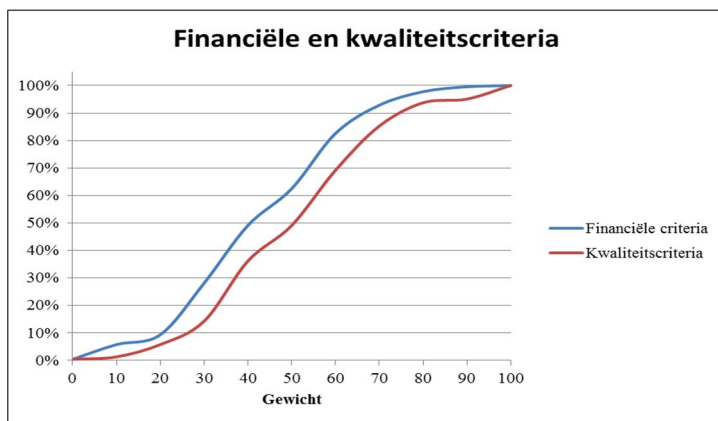
Deze Europese en nationale openbare aanbestedingen zijn terug te vinden in de Aanbestedingskalender, dit is een nationaal platform waar de Nederlandse publieke sector hun aanbestedingen aankondigen en dus richt dit onderzoek zich alleen op deze sector.

Om te achterhalen wat aanbestedende diensten zoal belangrijk vinden bij het aanbesteden is er bekeken welke gunningscriteria er zoal gebruikt worden (Tabel 1) en is er

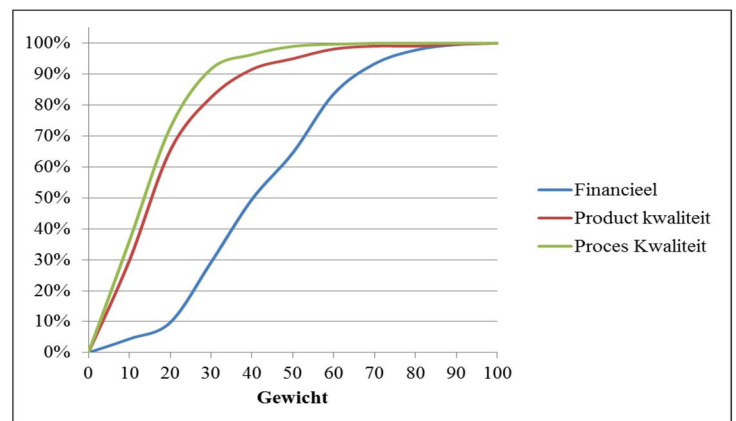
vervolgens bekeken welke gewichten er zoal gebruikt worden door aanbestedende diensten (Figuur 1 en Figuur 2). De steekproef die hiervoor nodig was, is gecontroleerd op representativiteit op meerdere kenmerken die voorkomen in aanbestedingen, zoals aanbestedingscategorie, soort opdrachtgever, jaar en CPV-code. Hieruit bleek dat de steekproef representatief is op aanbestedingscategorie en op hoe een aanbesteding wordt aanbesteed (Nationaal of Europees).

Categorie	Aspect	Aanbestedingen Nederland
Financieel	Financieel	98%
Product Kwaliteit	Functionaliteit	34%
	Beschikbaarheid	30%
	Esthetica & Inpassing	16%
	Duurzaamheid (Product)	9%
	Levensduur	16%
Proces Kwaliteit	Risicobeheersing	49%
	Omgevingsvriendelijkheid	25%
	Duurzaamheid (Proces)	30%
	Gebruiksvriendelijkheid	20%

Tabel 1 Verhoudingen van gunningscriteria per aspect in de Nederlandse publieke aanbestedingspraktijk



Figuur 1 Cumulatieve weergave gewichten van financiële criteria en kwaliteitscriteria



Figuur 2 Cumulatieve weergave gewichten van criteria die onder de categorieën financieel, product kwaliteit en proces kwaliteit vallen.

De resultaten van welke gunningscriteria er zoal gebruikt worden door aanbestedende diensten in de Nederlandse publieke sector zijn vergeleken met het onderzoek van Weber (1991), die een vergelijkbaar onderzoek heeft gedaan op voorkomende criteria in de literatuur over ondernemingen in de private sector. In de private sector is het gebruikelijk om gunnings- en selectiecriteria door elkaar te gebruiken en daarom zijn voor een betere vergelijking in dit onderzoek ook de selectiecriteria bijgehouden.

Het meest opvallend aan de vergelijking tussen dit onderzoek en het onderzoek van Weber (1991), is de toename aan duurzaamheidscriteria. In het onderzoek van Weber (1991) kwamen deze helemaal niet voor, terwijl in dit onderzoek 39 procent van de aanbestedingen gunningscriteria bevatten met betrekking tot duurzaamheid. Het is mogelijk dat dit percentage hoger uitvalt als het programma van eisen ook wordt meegenomen, want daar komen ook vaak duurzaamheidseisen voor. Overigens is het gewicht wat aan duurzaamheidscriteria wordt gehangen vaak laag, bijna altijd ligt dit onder twintig procent en vaak zelfs onder tien procent. Dit is laag in vergelijking met andere criteria, zoals criteria die vallen onder de aspecten

financieel en functionaliteit. Het is mogelijk dat het gewicht van duurzaamheidscriteria in de toekomst hoger wordt, want inschrijvende ondernemingen wordt steeds vaker gevraagd om mee te denken over duurzaamheid en met creatieve ideeën te komen.

Voor de rest lijkt er weinig veranderd, want de criteria die onder de aspecten financieel, functionaliteit en beschikbaarheid vallen komen in beide onderzoeken vaak voor. Ook criteria met betrekking tot risicobeheersing kwamen in beide onderzoeken vaak naar voren. Echter valt uit beide onderzoeken op te maken dat er ook vaak wordt gekeken hoe risicovol de inschrijvende onderneming zelf is, dit gebeurt dan bij de selectiecriteria.

Als er gekeken wordt hoe de verdeling van de gewichten over financiële en kwaliteitscriteria is verdeeld, blijkt dat de kwaliteitscriteria in totaal een groter belang hebben bij het aanbesteden (Figuur 1). Bij de aanbestedingscategorie werken, hebben de kwaliteitscriteria nog wel een kleiner belang dan de financiële criteria, maar het belang van deze criteria is wel gestegen van 39 procent in 2013 naar 47 procent in 2015.

Het gewicht bij kwaliteitscriteria moet wel over meer gunningscriteria verdeeld worden dan bij de financiële criteria, waar het meestal alleen om het criterium prijs gaat. Dit betekent dat aan kwaliteitscriteria een lager gewicht wordt gehangen dan aan financiële criteria, zie Figuur 2. Prijs is op basis van de gewichten dus nog steeds erg belangrijk en de kwaliteitscriteria in totaal zijn belangrijker geworden.

Het voorkomen van criteria en de gewichten die er gebruikt worden voor de verschillende criteria, zegt natuurlijk niet alles over wat aanbestedende diensten belangrijk vinden. Zo hebben criteria in het programma van eisen en de selectiecriteria ook een groot belang, want aanbestedende diensten moeten hier aan voldoen. Dit betekent dat het belang van sommige criteria groter kan uitvallen wanneer bijvoorbeeld het programma van eisen ook was meegenomen in dit onderzoek. Om een duidelijk beeld te geven over het belang van gunningscriteria, zouden er aanbestedingen gevonden moeten worden die een vergelijkbaar programma van eisen hebben, waardoor het belang van criteria in het programma van eisen geen invloed kan hebben op het onderzoek.

Voorwoord

Voor u ligt het verslag van mijn bachelor opdracht, deze opdracht geldt als afsluiting van de bacheloropleiding Technische Bedrijfskunde aan de Universiteit Twente.

Het onderwerp van dit onderzoek sprak mij aan, om een aantal redenen. Ten eerste leek het mij erg interessant om de wereld van de aanbestedingen van dichtbij te bekijken. Daarnaast sprak het mij aan om te bekijken wat er zoal belangrijk wordt gevonden bij het aanbesteden en hoe dit over de tijd verandert door onder andere de maatschappij en andere inzichten.

Ondanks dat ik weinig tot geen ervaring had met dit onderwerp, heb ik toch een mooi verslag kunnen schrijven. Dit was mij niet gelukt zonder de begeleiding van de Universiteit Twente door Jan Telgen en Hans Heerkens. Verder wil ik graag de Aanbestedingskalender bedanken voor het gebruik van hun database. Als laatste wil nog mijn ouders en vriendin bedanken, want zonder hun steun had ik deze opleiding nooit tot een goed einde gebracht.

Mij rest nu nog enkel u veel plezier te wensen met het lezen van mijn verslag.

Wietse Bouwknecht

Afkortingen

ABK	Aanbestedingskalender
EMVI	Economisch meest voordelige inschrijving
GOW	Gunnen op waarden
SROI	Social return on investment
TCO	Total cost of ownership

Inhoud

Management Samenvatting.....	1
Voorwoord.....	4
Afkortingen.....	5
Inhoud.....	6
Hoofdstuk 1 Inleiding.....	8
1.1 Aanbesteden.....	8
1.2 Aanleiding onderzoek.....	9
1.3 Doel.....	9
1.4 Deelvragen.....	9
Hoofdstuk 2 Analyse onderdelen aanbestedingen.....	10
2.1 Programma van eisen.....	10
2.2 Geschiktheidseisen en Selectiecriteria.....	11
2.3 Gunningscriteria.....	11
Hoofdstuk 3 Aanpak.....	13
3.1 Achterhalen gunningscriteria.....	13
3.2 Steekproef.....	14
3.3 Classificatie gunningscriteria.....	15
Hoofdstuk 4 Resultaten.....	16
4.1 Verantwoording.....	16
4.2 Voorkomen criteria.....	19
4.3 Gewichten.....	20
Hoofdstuk 5 Discussie.....	22
5.1 Vergelijking.....	22
5.2 Financiële en kwaliteitscriteria.....	26
5.3 Belang?.....	27
Bibliografie.....	29
Appendices.....	31
Appendix A, Classificatie selectiecriteria.....	31
Appendix B, Uitvoering telling gunningscriteria.....	32
Appendix C, Uitvoering bijhouden gewichten.....	33

Hoofdstuk 1 Inleiding

In hoofdstuk 1 wordt een introductie gegeven op het onderzoek. In paragraaf 1.1 wordt eerst een introductie gegeven over aanbesteden. Vervolgens wordt in paragraaf 1.2 de aanleiding gegeven van dit onderzoek. In paragraaf 1.3 worden het doel en de hoofdvraag behandeld en vervolgens worden in paragraaf 1.4 de deelvragen gegeven.

1.1 Aanbesteden

Het aanbesteden is een inkoopproces, waarbij de opdrachtgever aangeeft wat hij verwacht van de inschrijvende ondernemers, hierdoor kan de markt een passend aanbod doen die aansluiten op de behoefte van de opdrachtgever. Door het aanbieden van een opdracht als een aanbesteding wordt er concurrentie gegenereerd tussen verschillende ondernemers.

Aanbestedingen bestaan uit drie onderdelen waarin de inschrijvers worden beoordeeld, dit zijn het programma van eisen, de geschiktheidseisen/selectiecriteria en de gunningscriteria. De selectie van de ondernemer in de gunningsfase kan op basis van 'laagste prijs' of op de beste prijs-kwaliteitverhouding, hierbij gaat het over de economisch meest voordelige inschrijving (EMVI). Bij de 'laagste prijs' wordt de ondernemer geselecteerd om de opdracht uit te voeren die de beste prijs aanbiedt. Bij EMVI wordt de ondernemer niet alleen geselecteerd op de beste prijs, maar wordt er ook gekeken hoe de ondernemer presteert op kwaliteitscriteria, zoals levering, duurzaamheid en risicomanagement (Kennisportal Europese aanbesteding, 2013). De verschillende fasen van aanbesteden worden verder behandeld in Hoofdstuk 2.

Aanbestedingen zijn verder onderverdeeld in drie categorieën, namelijk werken, levering en dienst. Bij werken gaat het om het bouwen van fysieke objecten, zoals wegen en gebouwen. Een levering is het leveren van goederen, zoals mobiele telefoons. Bij dienst gaat het om het leveren van bepaalde diensten, zoals onderhoud en afvalinzameling.

Als laatste zijn er vier procedures waarop een aanbesteding kan worden aanbesteed (Kennisportal Europese Aanbesteding, 2013), dit zijn:

1. Aanbesteden boven de Europese norm

Een aanbestedende dienst die een aanbesteding plaatst met een waarde gelijk of meer dan het drempelbedrag (zie Tabel 2), moet verplicht Europees worden aanbesteed en moet zich houden aan de Europese aanbestedingsrichtlijnen. Zoals te zien is gelden voor de verschillende categorieën van aanbesteden verschillende drempelbedragen. Voor aanbesteden boven de Europese norm zijn er verschillende Europese procedures met allemaal hun eigen voor en nadelen, waarvan de meest bekende de openbare en de niet-openbare procedure zijn. Het grootste verschil tussen deze twee procedures is dat bij de niet-openbare procedure een voorafgaande selectie is en bij de openbare procedure niet. Het kenmerk van alle Europese procedures is dat ze allemaal verplicht gepubliceerd moeten worden.

	Werk	Levering	Dienst
<i>Speciale sectoren</i>	€1.186.000	€114.000	€114.000
<i>Centrale overheid</i>	€1.186.000	€134.000	€134.000
<i>Decentrale overheid</i>	€1.186.000	€207.000	€207.000

Tabel 2 Drempelbedragen Europees aanbesteden (Kennisportal Europese aanbesteding, 2013)

2. Nationaal openbare procedure

Door de vrijwillige publicatie krijgen alle marktpartijen de kans om een offerte in te dienen.

3. Enkelvoudig onderhandse procedure

Bij deze procedure wordt slechts één marktpartij uitgenodigd om een offerte in te dienen.

4. Meervoudig onderhandse procedure

Drie of vijf marktpartijen worden uitgenodigd om een offerte in te dienen.

1.2 Aanleiding onderzoek

Binnen de wereld van het aanbesteden wordt gunnen op EMVI steeds belangrijker. Vanaf 2013 moeten alle aanbestedende diensten die Europees aanbesteden verplicht gebruik maken van het gunnen op EMVI. Er mag alleen nog gebruik worden gemaakt van gunnen op laagste prijs, wanneer de aanbestedende dienst in de aanbestedingsstukken duidelijk motiveert waarom hij daar gebruik van maakt. Dit staat vermeld in Aanbestedingswet 2012 (Belangrijkste wijzigingen Aanbestedingswet ten opzichte van Bao + Wira, 2012). In 2013 is er hierdoor ook een grote toename te zien in het gebruik van EMVI als gunningscriterium, in 2012 was dit nog 23% en in 2013 is dit gestegen tot 70% van de aanbestedingen (Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra, 2014).

Om het voor aanbestedende diensten makkelijker te maken bij het gebruiken van EMVI criteria, heeft CROW de EMVI-criteria bibliotheek gemaakt. De criteria in de EMVI-criteria bibliotheek zijn ontleend aan diverse praktijkopdrachten. Deze criteria kunnen als inspiratiebron gebruikt worden door de aanbestedende diensten. (EMVI - Criteriabibliotheek)

1.3 Doel

In dit onderzoek wordt er achterhaald welke gunningscriteria er zoal voorkomen in de Nederlandse aanbestedingspraktijk in de publieke sector en zal er bekeken worden wat aanbestedende belangrijk vinden bij het aanbesteden.

1.4 Deelvragen

Om het doel van deze opdracht te bereiken, zullen er antwoorden gevonden moeten worden op de volgende deelvragen, deze volgen hieronder.

Deelvraag 1, Analyse

- *Wat voor criteria komen er voor in de verschillende onderdelen van het aanbesteden?*
Er moet eerst bekeken worden welke criteria er zoal voorkomen bij het aanbesteden en welke worden meegenomen in het verdere onderzoek.

Deelvraag 2, Aanpak

- *Waar kan de data gevonden worden?*
Om onderzoek te kunnen doen, moet er eerst duidelijk worden welke data bekeken kan worden en waar die gevonden kan worden.
- *Hoe representatief is de steekproef die wordt uitgevoerd?*
In dit onderzoek wordt er een steekproef uitgevoerd om tot resultaten te komen. Om goede uitspraken te kunnen doen moet er naar een aantal kenmerken gekeken worden hoe representatief de steekproef is aan de database die gebruikt wordt.
- *Hoe worden de verschillende gunningscriteria geïnclassificeerd?*
Bij deze vraag moet er een manier gevonden worden om de verschillende gunningscriteria te classificeren.

Deelvraag 3 Discussie

- *Wat valt op aan de verdeling van de gunningscriteria?*
- *Wat is het verschil in verdeling van de gunningscriteria ten opzichte van eerdere vergelijkbare onderzoeken?*

Hoofdstuk 2 Analyse onderdelen aanbestedingen

In dit hoofdstuk zal er bekeken worden van wat voor criteria er gebruik wordt gemaakt in de verschillende onderdelen van een aanbesteding, die al kort zijn besproken in paragraaf 1.1.

2.1 Programma van eisen

In het programma van eisen staat gedetailleerd vermeld wat de aanbestedende dienst verwacht van het werk, de dienst of het te leveren product. Wanneer een onderneming niet voldoet aan één van de criteria van het programma van eisen, wordt hij uitgesloten voor verdere deelneming aan de aanbesteding. Het gaat in het programma van eisen over zogenoemde knock-out criteria, inschrijvende ondernemingen moeten er aan voldoen.

Het programma van eisen bevat vaak heel veel criteria zoals de afmetingen van een product, welk materiaal er gebruikt moet worden, garantie, levertijd, enzovoort. Het is ook mogelijk dat in het programma van eisen criteria staan die ook als gunningscriteria gezien kunnen worden, maar in het programma van eisen staan, omdat aanbestedende diensten graag willen dat inschrijvende ondernemingen er simpel aan voldoen. Echter worden de criteria van het programma van eisen niet verder meegenomen in dit onderzoek, want dit zou ervoor kunnen zorgen dat dit onderzoek te gecompliceerd wordt. Het programma van eisen is namelijk vaak erg gedetailleerd en uitgebreid. Dit kan er toe leiden dat bepaalde criteria in dit onderzoek minder vaak naar voren komen dan daadwerkelijk in de aanbestedingen. Zo is het mogelijk dat bepaalde duurzaamheidscriteria nauwelijks naar voren komen, omdat deze vaak in het programma van eisen worden gezet. De uitkomsten van dit onderzoek zullen dus iets zeggen over wat aanbestedende diensten zoal gebruiken bij de gunningscriteria en wat zij daar belangrijk vinden.

2.2 Geschiktheidseisen en Selectiecriteria

Waar het in het programma van eisen het over de te leveren dienst, werk of product gaat, wordt er bij de geschiktheidseisen en selectiecriteria naar de onderneming zelf gekeken. Het grote verschil tussen geschiktheidseisen en selectiecriteria, is dat geschiktheidseisen gebruikt worden bij openbare aanbestedingen en dat selectiecriteria gebruikt worden bij aanbestedingen met voorafgaande selectie, bijvoorbeeld bij de niet-openbare aanbestedingen. Het is in de praktijk gebruikelijk om de selectiecriteria aan de geschiktheidseisen te koppelen.

Wanneer een inschrijvende onderneming niet voldoet aan de geschiktheidseisen betekent dit bij een openbare procedure dat hij uitgesloten wordt van de aanbestedingsprocedure. Bij aanbestedingen met voorafgaande selectie betekent het niet voldoen aan de selectiecriteria, dat de inschrijvende onderneming niet wordt toegelaten tot verdere inschrijving. Bij geschiktheidseisen en selectiecriteria gaat het dus ook om knock-out criteria.

De criteria die hier bekeken worden gaan over de financiële en economische draagkracht, technische/beroepsbekwaamheid en beroepsbevoegdheid van inschrijvende ondernemingen. Aanbestedende diensten kunnen met deze criteria er op aansturen welke ondernemingen er doorgaan voor het gunningsgedeelte, door te vragen naar kerncompetenties, ervaring, certificaten, enzovoort. (Kennisportal Europese aanbesteding, 2013)

De geschiktheidseisen en selectiecriteria spelen dus een belangrijke rol bij het aanbesteden. Deze criteria worden daarom wel apart bijgehouden bij het tellen van de criteria. Dit zorgt ervoor dat de resultaten van het tellen beter vergeleken kunnen worden met eerder vergelijkbaar onderzoek, want daarin komen vaak veel selectiecriteria naar voren, zoals in de onderzoeken van Weber (1991) en Dempsey (1978). In deze artikelen is er onderzoek naar leveranciersselectie in de private sector gedaan, daar worden selectie- en gunningscriteria vaak door elkaar gebruikt. Dit mag absoluut niet in de publieke sector, daar moeten selectie- en gunningscriteria strikt gescheiden blijven.

In het vervolg van dit onderzoek zullen we geschiktheidseisen benoemen als selectiecriteria, omdat geschiktheidseisen en selectiecriteria zo goed als identiek zijn en in de literatuur wordt meestal over selectiecriteria gesproken.

2.3 Gunningscriteria

Wanneer inschrijvende ondernemingen voldoen aan de eisen uit het programma van eisen en de selectiecriteria, wordt er doormiddel van de gunningscriteria bepaald welke onderneming de beste aanbieding heeft en de opdracht mag uitvoeren. Bij gunningscriteria mogen aanbestedende diensten alleen nog inhoudelijk beoordelen op de aanbiedingen en niet meer op de inschrijvers zelf. Zo kan er onder andere gekeken worden naar prijs, planning en communicatie.

Als de aanbestedende dienst zijn gunningscriteria heeft vastgesteld, moet hij bekijken hoe hij deze criteria onderling aan elkaar gaat verbinden. Hierdoor kunnen kwalitatieve en kwantitatieve criteria met elkaar vergeleken worden en kan er bijvoorbeeld bekeken worden

hoeveel een week kortere levertijd mag kosten. Er zijn drie klassen van methodes om criteria aan elkaar te verbinden (De Boer, 1998):

- *Compensatorisch:*

Een slechte prestatie op één criterium kan gecompenseerd worden met een goede prestatie op een ander criterium. De gewogen factor score is hiervan het meest bekende voorbeeld, bij deze methode wordt er gewerkt met gewichten en ontstaat de gewogen score per criterium door de score op een criterium te vermenigvuldigen met het gewicht. De totale gewogen score kan worden bepaald door sommering of vermenigvuldiging. Door gebruik te maken van vermenigvuldiging van de gewogen scores, zullen relatief lagere (of hogere) scores meer impact hebben op de einduitslag. Een aanbestedende dienst kan hier dus door de gewichten goed onderscheid maken in welke criteria hij het belangrijkste vindt en welke minder. Zie voor een voorbeeld Tabel 3.

Criterium	Gewicht	Inschrijver A		Inschrijver B		Inschrijver C	
		Score	Gewogen	Score	Gewogen	Score	Gewogen
Prijs	0,6	29	17,4	36	21,6	35	2,1
Kwaliteit	0,3	22	6,6	44	13,2	33	9,9
Levertijd	0,1	36	3,6	20	2,0	34	3,4
Gewogen totaal (gesommeerd)			27,6		36,8		34,3
Gewogen totaal (vermenigvuldigd)			413,4		570,2		706,9

Tabel 3 Voorbeeld gewogen factor score (Idzenga & Plu, 2007)

- *Niet-Compensatorisch:*

Een slechte prestatie op één criterium kan niet worden gecompenseerd. Een goed voorbeeld hier is de maximin-methode, hierbij wordt het principe ‘de keten is zo zwak als de zwakste schakel’ gehanteerd. Kortom de inschrijver met de minst lage score wint de aanbesteding, zie voor een voorbeeld Tabel 4, waar inschrijver C wint. Alle criteria zijn hier dus even belangrijk, want op alle criteria moet door inschrijvende ondernemingen hoog gescoord worden om niet de minst lage score te krijgen.

	Inschrijver A	Inschrijver B	Inschrijver C
	Score	Score	Score
Prijs	29	36	35
Kwaliteit	<u>22</u>	44	<u>33</u>
Levertijd	36	<u>30</u>	34

Tabel 4 Voorbeeld maximin-methode (Idzenga & Plu, 2007)

- *Semi-Compensatorisch:*

Een slechte prestatie op één criterium kan deels worden gecompenseerd. Een voorbeeld van deze methode is ‘het laagste acceptabele bod’, bij deze methode moeten de inschrijvende ondernemingen op de niet-prijs criteria een minimale score halen, bijvoorbeeld 70 procent van het aantal punten. Inschrijvers kunnen dus bij de niet-prijs criteria een slechte score op een criterium compenseren met een ander criterium, mits zij de minimale score behalen. De inschrijvende ondernemingen die dit hebben worden vervolgens beoordeeld op de laagste prijs. Dit betekent dus ook dat een onderneming die lager scoort op de niet-prijs criteria de aanbesteding kan winnen,

omdat hij voldoet aan de minimale score en de laagste prijs heeft. (Idzenga & Plu, 2007)

Naast deze drie klassen van methodes komen ook de eerder genoemde knock-out criteria voor bij de gunningscriteria. Deze kunnen op twee manieren voorkomen bij de gunningscriteria. Gewoon als daadwerkelijk knock-out criterium, dan gaat het simpel over een eis waarin inschrijvende ondernemingen moeten voldoen. Daarnaast kan een knock-out criterium ook voorkomen in combinatie met een compensatorische methode. Een inschrijvende onderneming moet dan op een bepaald criterium een minimale prestatie halen om niet te worden uitgesloten van inschrijving (het knock-out gedeelte). De inschrijver kan een betere score krijgen door beter te presteren dan de minimale eis. Vaak staat deze minimale eis in het programma van eisen en wordt een betere prestatie beloond als wens bij de gunningscriteria. Een goed voorbeeld is het criterium levertijd. Voor een bepaalde opdracht staat de uiterste opleverdatum op 6 juni. Hierbij kan een inschrijver geen latere levertijd geven dan 6 juni, maar kan hij wel punten score door de opleverdatum te vervroegen.

De methode die wordt gebruikt om criteria te verbinden heeft dus invloed op wat aanbestedende diensten belangrijk vinden. Echter zal in dit onderzoek hier in eerste instantie geen rekening mee worden gehouden, omdat er alleen gekeken zal worden welke gunningscriteria er zoal voorkomen in de Nederlandse aanbestedingspraktijk. Echter zal er wel apart worden bijgehouden welke gewichten er gebruikt worden bij de aanbestedingen die gebruikmaken van de compensatorische puntenmethode (zie paragraaf 4.3), omdat er dan wat meer gezegd kan worden over wat aanbestedende diensten belangrijk vinden bij het aanbesteden.

Als laatste zullen knock-out criteria bij de gunningscriteria buitenbeschouwing worden gehouden, want het gaat dan simpelweg om een eis en er was eerder al besloten bij het programma van eisen om deze buitenbeschouwing te houden. Wel zullen de criteria met een zogenoemd minimum eis wel meegenomen worden, want na het voldoen aan de minimale eis hangt er aan deze criteria nog een gunning gedeelte.

Hoofdstuk 3 Aanpak

3.1 Achterhalen gunningscriteria

Om erachter te komen welke gunningscriteria er zoal gebruikt worden, zal er eerst bekeken moeten worden waar deze criteria gevonden kunnen worden. Van alle Europese en nationaal openbare aanbestedingen wordt de aankondiging van de aanbesteding gepubliceerd. Een volgende stap is om de inhoudelijke gegevens over de aanbesteding (zoals de gunningscriteria) te pakken te krijgen. In een groot aantal gevallen worden die bij de aankondiging gepubliceerd, maar het komt ook voor dat de aankondiging verwijst naar een privaat platform waarop deze gegevens worden vermeld.

In dit onderzoek zullen we gebruik maken van de Aanbestedingskalender. De ABK is een nationaal platform waar ministeries, provincies, gemeenten, waterschappen en bedrijven hun aanbestedingen aankondigen. Er zijn dus voornamelijk aanbestedingen uit de publieke sector

te vinden. Op de ABK zijn zowel Europese, nationale en openbare aanbestedingen te vinden. We kunnen de ABK dus gebruiken voor dit onderzoek, want juist bij deze drie soorten aanbestedingen is publiceren verplicht en moeten de documenten openbaar zijn. Uit deze documenten kunnen dan de gunningscriteria gehaald worden voor het onderzoek.

3.2 Steekproef

Om te kijken hoe vaak bepaalde gunningscriteria voorkomen moet er een steekproef worden uitgevoerd. Uit de aanbestedingen van de aanbestedingskalender zullen willekeurig aanbestedingen getrokken worden. Echter moet er wel gekeken worden of de steekproef representatief is op meerdere kenmerken die in de aanbestedingen naar voren komen.

Kenmerken die in beschouwing worden genomen zijn:

- *Werken, leveringen en diensten*
In dit onderzoek zullen alle drie de categorieën van aanbesteden (paragraaf 1.1) worden meegenomen. De gunningscriteria bij de verschillende categorieën zullen waarschijnlijk verschillen, omdat er op totaal verschillende dingen moet worden gelet. Daarom is het van belang dat de steekproef gecontroleerd wordt op representativiteit op dit kenmerk.
- *Soort opdrachtgever*
De aanbestedingen van de ABK komen voornamelijk van de publieke sector, echter zijn er binnen deze sector allerlei verschillende soorten instanties die aanbestedingen plaatsen, zoals ministeries, gemeenten en waterschappen. De ene instantie zou meer aanbestedingen plaatsen dan de anderen en zal er gekeken worden of de steekproef representatief ten opzichte van de database van de ABK.
- *Onder en boven Europese drempel*
Zoals te lezen was in paragraaf 1.1 moeten aanbestedingen boven het drempelbedrag, Europees worden aanbesteed. Deze aanbestedingen moeten ook verplicht gepubliceerd worden. Onder de drempel is publicatie niet verplicht, maar kunnen opdrachtgevers er wel voor kiezen om openbaar aan te besteden. In dit onderzoek zal er dus alleen gebruik gemaakt kunnen worden van aanbestedingen die Europees of nationaal openbaar worden aanbesteed, omdat hier alle gegevens van beschikbaar zijn. Er kan dus gekeken hoeveel aanbestedingen nationaal openbaar zijn aanbesteed en hoeveel Europees zijn aanbesteed.
- *Openbare en niet-openbare aanbestedingen*
In de ABK wordt er voornamelijk gebruik gemaakt van de openbare en de niet-openbare procedure bij het aanbesteden. Voor de representativiteit zou er gekeken moeten worden hoe vaak bepaalde procedures voorkomen in dit onderzoek en of dit gelijk is aan de database van de ABK.
- *CPV-code*
Bij het aanbesteden worden zogenoemde CPV-codes gebruikt, deze zijn bedoeld als classificatie voor alle soorten opdrachten voor werken, diensten en leveringen. Ieder product, dienst of bouwwerk is te relateren aan een CPV-code. De CPV zorgt ervoor dat elke Europese lidstaat goederen op een zelfde manier omschrijven. Voor elke CPV-code zullen waarschijnlijk verschillende soorten criteria gebruikt worden,

aangezien het over verschillende vakgebieden gaat. Daarom is het belangrijk dat er ook wordt gekeken hoe representatief de steekproef is op dit kenmerk.

- *Jaar*

In het onderzoek zullen uit verschillende jaren aanbestedingen worden bekeken. Het is dus van belang om te kijken uit welke jaren de aanbestedingen komen, want het is mogelijk dat er de verschillende jaren andere criteria gebruikt worden. Zo is in 2013 de nieuwe aanbestedingswet ingevoerd en dit kan grote gevolgen hebben op het gebruik van gunningscriteria door aanbestedende diensten.

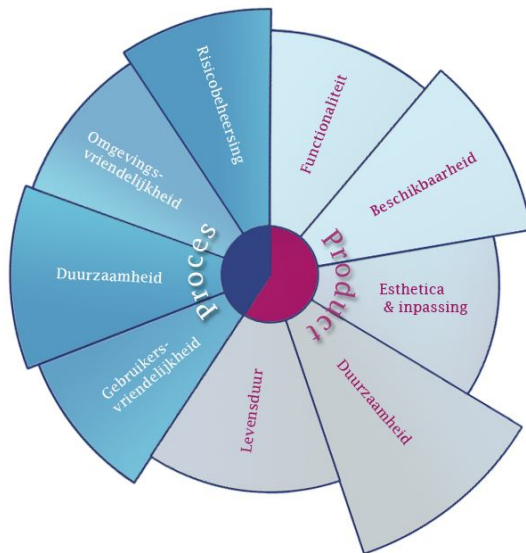
3.3 Classificatie gunningscriteria

Om de verschillende gunningscriteria te classificeren, wordt de EMVI-criteriabibliotheek van CROW als basis gebruikt (zie Figuur 3). Deze criteriabibliotheek is gebaseerd op een groot aantal verschillende praktijkprojecten en daarom vormt dit een goede basis voor het classificeren van de gunningscriteria. In de praktijk blijkt dat EMVI-criteria gericht zijn op de kwaliteit van een product of op de kwaliteit van een proces. Onder proceskwaliteit vallen de volgende aspecten:

- *Risicobeheersing* wordt gebruikt om leveranciers te selecteren die goed overweg kunnen met projectrisico's. Hier vallen criteria als een risicodossier en het projectmanagement onder.
- *Omgevingsvriendelijkheid* heeft betrekking op slimme procesgerichte oplossingen die ervoor zorgen dat de overlast voor de omgeving laag blijft, zoals doorstroming van het verkeer bij wegwerkzaamheden.
- *Duurzaamheid van proces* het proces heeft betrekking op het duurzaam uitvoeren van projecten, zo kan er rekening worden gehouden met de CO₂-prestatieladder en met SROI.
- *Gebruiksvriendelijkheid* gaat over projecten waarbij het gebruiksobject in de uitvoering van het proces in gebruik blijft, zoals renovatie. Hierbij is het onder andere van belang dat het gebruiksobject veilig toegankelijk is.

De volgende aspecten vallen onder productkwaliteit:

- *Functionaliteit* hiermee kan de opdrachtgever leveranciers stimuleren om slimme oplossingen te bedenken voor opdrachten om zo het meest optimale aanbestedingsresultaat te behalen. Hier valt onder andere gebruikskwaliteit onder.
- *Beschikbaarheid* kan worden gebruikt om leveranciers na te laten denken hoe snel zij het product beschikbaar hebben. Hier valt onder ander oplevertijd en tijdsplanning onder.
- *Esthetica en inpassing* wordt gebruikt om te kijken of het plan van de leverancier aansluit op het beeld wat de aanbestedende dienst voor ogen had. Hier vallen onder andere plankwaliteit en vormgeving onder.
- *Onder duurzaamheid* van het product vallen onder andere duurzaam materiaalgebruik en CO₂-reductie.
- Bij *levensduur* wordt er rekening gehouden met de kosten die bijvoorbeeld onderhoud met zich meeneemt.



Figuur 3 EMVI-criteriabibliotheek (EMVI - Criteriabibliotheek)

Bij de verdeling van de EMVI-criteriabibliotheek mist één grote categorie die waarschijnlijk nog vaak wordt gebruikt bij het beoordelen op EMVI, dit is de categorie financieel. Onder deze categorie vallen onder andere prijs en verwachte opbrengsten. De categorie financieel mist in de EMVI bibliotheek, omdat de EMVI-criteriabibliotheek de prijs van het project als basis neemt (conform de methodiek van Gunnen op Waarde) en zich verder richt op de kwaliteit van het product en het proces.

Bij het tellen van de gunningscriteria wordt ook bekeken welke selectiecriteria er zoal voorkomen. Dit zorgt ervoor dat er straks beter vergeleken kan worden met eerdere onderzoeken in de private sector, waar gunnings- en selectiecriteria door elkaar worden gebruikt.

Voor de classificatie van de selectiecriteria, zie appendix 0.

Hoofdstuk 4 Resultaten

In dit hoofdstuk wordt in paragraaf 4.1 de verantwoording gegeven van dit onderzoek. Vervolgens wordt in paragraaf 4.2 de resultaten gegeven van het tellen van de verschillende criteria en in paragraaf 4.3 wordt bekeken welke gewichten er zoal gebruikt worden voor de verschillende criteria.

4.1 Verantwoording

Voor dit onderzoek is er een aselechte steekproef getrokken van 383 aanbestedingen uit de database van de aanbestedingskalender. Dit betekent dat er voor dit onderzoek alleen aanbestedingen zijn gebruikt die openbaar zijn aangekondigd en zijn de onderhandse aanbestedingen niet meegenomen in dit onderzoek. Verder zou er in deze paragraaf gekeken worden hoe representatief de steekproef is op meerdere kenmerken van aanbestedingen, die benoemd zijn in paragraaf 3.2.

Op de aanbestedingskalender worden verschillende aankondigingen gedaan over aanbestedingen, zoals de vooraankondiging van een opdracht en de aankondiging van een opdracht. Om aan te tonen hoe representatief dit onderzoek is op de verschillende kenmerken van een aanbesteding kan er naar drie verschillende groepen van aankondigingen gekeken worden, dit zijn:

- *Alle aankondigingen*

Hier vallen onder ander de vooraankondiging, aankondiging en de gunningsbeslissingen onder, maar ook aankondigingen over een wijziging van een bijlage en wanneer een opdracht gerectificeerd wordt. Wanneer er naar alle aankondigingen wordt gekeken, zou een aanbesteding er bijna altijd met meerdere aankondigingen op staan.

- *Aankondigingen van de opdracht*

Onder de aankondigingen valt natuurlijk de aankondiging van de opdracht, maar ook de aankondiging wanneer een bijlage is veranderd of een opdracht gerectificeerd wordt. Ook wanneer er naar de aankondigingen van de opdracht gekeken wordt is het vaak mogelijk dat een aanbesteding vaker voorkomt in de database met een aankondiging.

- *Gunningsbeslissingen*

Hier gaat het alleen over de gunningsbeslissingen. Echter staan er in de database van de ABK aanbestedingen die alleen een gunningsbeslissing hoeven te plaatsen. Het gaat hier over de zogenoemde 2B-diensten. Op deze diensten geldt een beperkt gedeelte van de aanbestedingsrichtlijnen, waaronder het verplicht publiceren van de gunning. Wanneer er dus gekeken wordt naar de gunningsbeslissingen zal er dus van elke aanbesteding er maar één aankondiging aanwezig zijn.

Voor dit onderzoek is ervoor gekozen om de representativiteit aan te tonen door te kijken naar de aankondigingen van de opdracht. Ten eerste omdat de steekproef getrokken is uit deze groep van aankondigingen. Daarnaast is de kans op dubbele aankondigingen van aanbestedingen kleiner, dan wanneer er gekeken wordt naar alle aanbestedingen. Als laatste worden de aanbestedingen die niet getrokken kunnen worden voor de steekproef uitgesloten, het gaat hier dan over de aanbestedingen die alleen de gunning moeten publiceren. Hieronder volgen de resultaten van hoe representatief de steekproef is die in dit onderzoek is gedaan:

- *Aanbestedingscategorie*

Aanbestedingscategorie	Steekproef	Aanbestedingskalender
Werken	42%	40%
Levering	19%	21%
Diensten	39%	40%

Tabel 5 Representativiteit steekproef op werken, levering en diensten

Op deze gegevens is een X^2 -toets ($\alpha=0,05$) gedaan en daaruit bleek dat de steekproef statistisch representatief is aan de database van de ABK.

- *Soort opdrachtgever*

Opdrachtgever	Steekproef	Aanbestedingskalender
Rijk	10%	11%
Gemeente	51%	54%
Provincie	7%	10%
Waterschap	9%	6%
Overige	23%	19%

Tabel 6 Representativiteit steekproef op opdrachtgever

Uit de X^2 -toets ($\alpha=0,05$) die is uitgevoerd op dit kenmerk blijkt dat de steekproef statistisch niet representatief is aan de database van de ABK.

- *Jaar*

De database van de ABK bevat aanbestedingen van 2009 tot nu, bij het trekken van de steekproef is hier geen rekening mee gehouden. Echter zijn aanbestedingen uit 2013 (20 procent), 2014 (62 procent) en 2015 (20 procent) het meest vertegenwoordigd in de steekproef. Er zullen dus voornamelijk aanbestedingen vertegenwoordigd zijn die gebruik maken van EMVI, aangezien in 2013 de nieuwe aanbestedingswet is ingetreden, die het gebruik van EMVI verplicht.

- *Onder of boven de Europese drempel*

Onder/boven Europese Drempel	Steekproef	Aanbestedingskalender
Europees aanbesteed	72%	63%
Nationaal openbaar aanbesteed	28%	37%

Tabel 7 Representativiteit steekproef op onder/boven Europese drempel

Uit deze test blijkt dat aanbestedingen die Europees worden aanbesteed meer vertegenwoordigd zijn in de steekproef dan in de database van de ABK. Uit de X^2 toets ($\alpha=0,05$) die is uitgevoerd op dit kenmerk blijkt ook dat de steekproef op dit kenmerk statistisch niet representatief is op dit kenmerk. Dit kan verklaard worden doordat de aanbestedingen van deze steekproef vooral uit 2013 tot en met 2015 komen, wanneer er alleen naar deze jaren wordt gekeken is de verhouding Europees (73%) en nationaal (27%) aanbesteed wel bijna gelijk aan de steekproef en blijkt ook dat de steekproef dan wel statistisch representatief is aan de database van de ABK.

- *Openbare en niet-Openbare aanbestedingen*

In dit onderzoek zijn de aanbestedingen die gebruik maken van voorselectie (de niet-openbare aanbestedingen) niet meegenomen in dit onderzoek, omdat bij deze aanbestedingen over het algemeen na de selectie de gunningscriteria worden gegeven aan de geselecteerde ondernemingen en zijn ze dus niet in te lezen voor dit onderzoek. Het resultaat van dit onderzoek zou dus alleen iets zeggen over de aanbestedingen die gebruik maken van de openbare procedure.

- *CPV-code*

Aangezien er veel verschillende CPV-codes zijn, wordt de representativiteit op dit kenmerk getest op een aantal CPV-codes die veel voorkomen en een aantal CPV-codes die willekeurig zijn getrokken.

CPV-code	Vakgebied	Steekproef	Aanbestedingskalender
3	Landbouw	0,8%	0,4%
17	Vervoersmaterieel	4,4%	4,0%
45	Bouwwerkzaamheden	39,7%	40,9%
50	Onderhoudsdiensten	5,2%	5,0%
70	Makelaarsdiensten	0,8%	0,3%
79	Zakelijke dienstverlening	6,3%	7,3%
90	afvalwater, afval, enz.	6,5%	6,2%

Tabel 8 Representativiteit steekproef op CPV-code

Uit de X^2 -toets ($\alpha=0,05$) die is uitgevoerd op dit kenmerk blijkt dat de steekproef niet volledig statistisch representatief is aan dit kenmerk.

De testen tonen dus aan dat de steekproef niet op alle kenmerken statistisch representatief is aan de database van de ABK. Het is wel belangrijk dat de steekproef representatief is op aanbestedingscategorie, want het verschil in gebruik van gunningscriteria tussen de verschillende aanbestedingscategorieën is groot.

4.2 Voorkomen criteria

Tabel 9 is het resultaat van de steekproef die is uitgevoerd op de aanbestedingskalender. De verhoudingen geven per aspect aan hoeveel procent van de aanbestedingen gunningscriteria bevatten uit een bepaald aspect. De uitvoering van dit deel van het onderzoek is te vinden in Appendix B, Uitvoering telling gunningscriteria.

Categorie	Aspect	Aanbestedingen Nederland
Financieel	Financieel	98%
Product Kwaliteit	Functionaliteit	34%
	Beschikbaarheid	30%
	Esthetica & Inpassing	16%
	Duurzaamheid (Product)	9%
	Levensduur	16%
Proces Kwaliteit	Risicobeheersing	49%
	Omgevingsvriendelijkheid	25%
	Duurzaamheid (Proces)	30%
	Gebruiksvriendelijkheid	20%

Tabel 9 Verhouding gunningscriteria per aspect in de Nederlandse publieke aanbestedingspraktijk

Naast het tellen van de gunningscriteria is er ook bijgehouden welke selectiecriteria er voorkomen in de aanbestedingen van de aanbestedingskalender. In Tabel 10 is per categorie te zien in hoeveel procent van alle aanbestedingen selectiecriteria uit een bepaalde categorie voorkomen.

Categorie	Aanbestedingen Nederland
Uitsluitingsgronden	99%
Economische en financiële draagkracht	70%
Vakbekwaamheid	96%

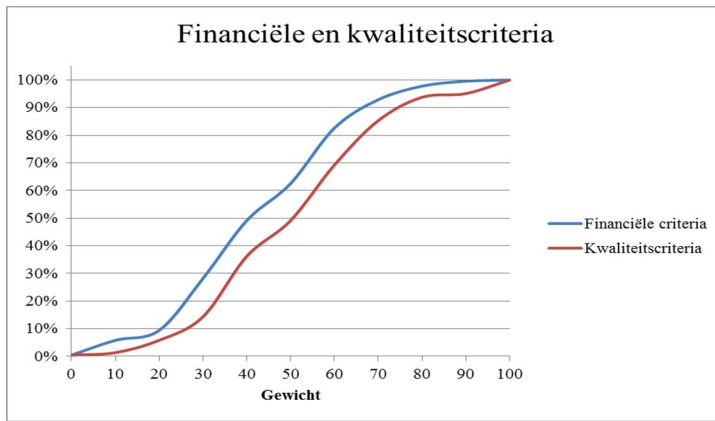
Tabel 10 Verhouding van de selectiecriteria per categorie in de Nederlandse publieke aanbestedingspraktijk

Uit de telling van de gunningscriteria blijkt dus dat financiële criteria in vrijwel elke aanbesteding een rol spelen. Daarnaast komen criteria die onder risicobeheersing ook vaak voor in de aanbestedingen en dan niet alleen bij de gunningscriteria, maar ook bij de selectiecriteria, waarin de categorie vakbekwaamheid risico geminimaliseerd wordt door te vragen naar referenties om ervaring en kerncompetenties te garanderen. Ook duurzaamheid heeft een grote rol bij het aanbesteden, in totaal komt bij 39 procent van de aanbestedingen gunningscriteria voor die te relateren zijn aan duurzaamheid.

4.3 Gewichten

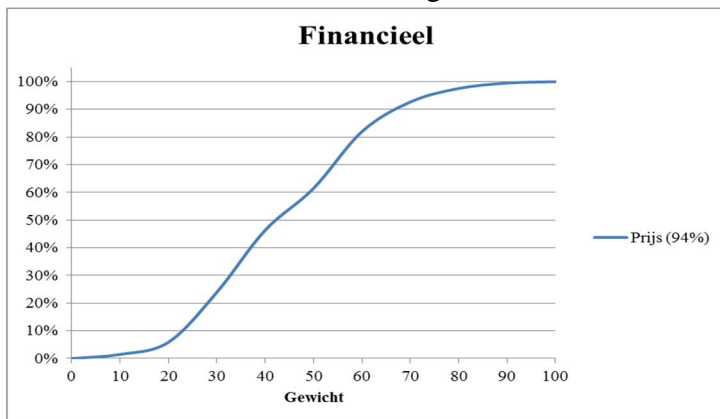
Bij het aanbesteden worden er allerlei verschillende methodes gebruikt om criteria te verbinden, deze methodes kunnen worden onderverdeeld in drie soorten klassen (zie paragraaf 2.3). In de ABK wordt er gebruik gemaakt van vier verschillende soorten methodes, dit zijn gunnen op waarde, de puntenmethode, kwaliteit/prijs methode en de F-score. Dit zijn allemaal compensatorische methodes. In dit onderzoek is er bij de vergelijking van gewichten alleen gekeken naar de aanbestedingen die gebruikmaken van de puntenmethode (61% van de aanbestedingen), aangezien bij deze methode de gewichten eenvoudig te vinden zijn en goed kunnen worden vergeleken. Dit is niet het geval bij de andere methodes, want daar wordt vaak gebruik gemaakt van ingewikkelde formules of wordt het gewicht in euro's gegeven. Het is namelijk zo dat bij de puntenmethode ieder gunningscriterium gewaardeerd wordt met een bepaald gewicht. Het gewicht is het maximaal aantal punten wat voor een criterium behaald kan worden. Presteert een ondernemer dus maximaal op een criterium dan krijgt hij het maximaal aantal punten, voor lagere prestaties worden de punten meestal via een formule bepaald. De ondernemer die dan uiteindelijk de meeste punten scoort wint de aanbesteding. Door te kijken naar welke gewichten er gebruikt worden, kunnen we beter bekijken wat aanbestedende diensten belangrijk vinden.

Bij de puntenmethode wordt er vaak onderscheid gemaakt in financiële en kwaliteitscriteria. Zo vallen onder financiële criteria de criteria prijs en verwachte opbrengst en bij kwaliteitscriteria gaat het om de criteria die vallen onder product- en proceskwaliteit. In Figuur 4 is een cumulatieve weergave te zien van hoe de verdeling van gewichten is over de financiële en kwaliteitscriteria. Daarin is te zien dat de kwaliteitscriteria vaker een hoger gewicht krijgen toegekend dan de financiële criteria, aangezien de lijn van de kwaliteitscriteria bij de hogere gewichten voornamelijk een scherpere stijging kent dan de lijn van de financiële criteria. Op basis van de gewichten van de aanbestedingen die gebruik maken van de puntenmethode kan dus gezegd worden dat de kwaliteitscriteria in totaal een groter belang hebben dan de financiële criteria in totaal.

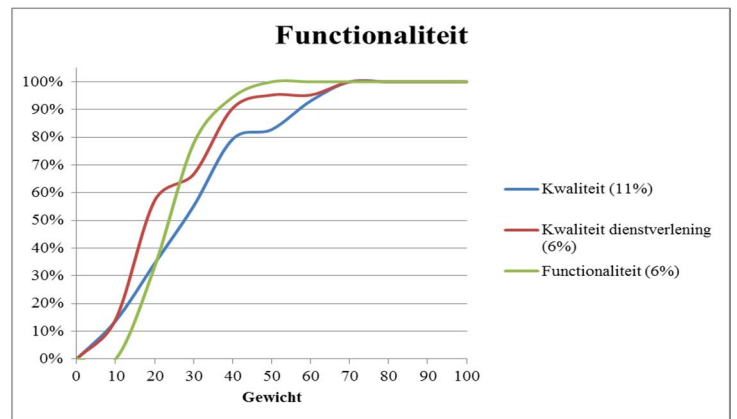


Figuur 4 Cumulatieve weergave gewichten financiële en kwaliteitscriteria

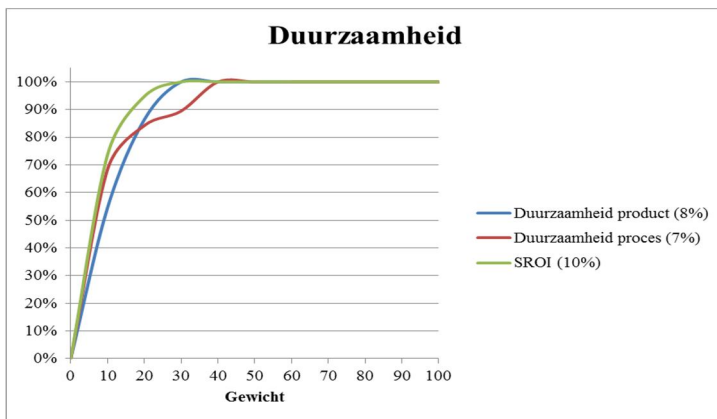
Echter gaat het bij financiële criteria over het algemeen alleen om het criterium prijs, terwijl bij de kwaliteitscriteria het gewicht over veel meer criteria verdeeld moet worden. Om het verschil in gebruik van gewichten voor gunningscriteria tussen financiële en kwaliteitscriteria weer te geven, is er ook nog gekeken welke gewichten er voor de gunningscriteria gebruikt worden in de aspecten financieel, functionaliteit, duurzaamheid en risicobeheersing. Hierbij zijn alleen de aanbestedingen bekeken die gebruik maken van een gekozen criterium, in elk figuur staat in hoeveel procent van de aanbestedingen de criteria voorkomen. Zie de figuren 5, 6, 7 en 8.



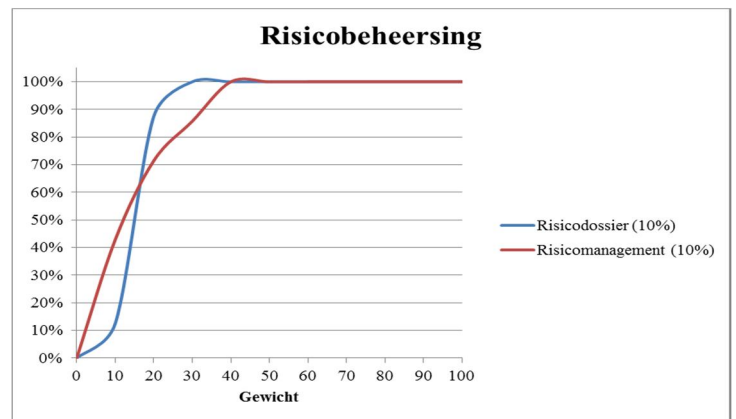
Figuur 5 Cumulatieve weergave gewichten prijs



Figuur 6 Cumulatieve weergave gewichten functionaliteitscriteria



Figuur 7 Cumulatieve weergave gewichten duurzaamheidscriteria



Figuur 8 Cumulatieve weergave gewichten risicobeheersingscriteria

Wat gelijk opvalt, is dat prijs over het algemeen een veel hoger gewicht krijgt toegekend dan de kwaliteitscriteria in de andere diagrammen. Prijs heeft dus op basis van deze gegevens een groot belang bij het aanbesteden. De andere criteria, zoals kwaliteit, duurzaamheid en risicomanagement spelen wel een rol bij het aanbesteden, maar zullen op zichzelf niet doorslaggevend zijn voor het gunnen van de opdracht. Een inschrijvende onderneming zou op basis van deze gegevens dus goed moet scoren op prijs en op alle kwaliteitscriteria om een aanbesteding te kunnen winnen.

Hoofdstuk 5 Discussie

In dit hoofdstuk zullen de resultaten van het onderzoek verder worden besproken. De resultaten van het tellen zullen worden vergeleken met de literatuur. Daar zal onder andere worden bekeken of er opvallende veranderingen zijn en of er bepaalde dingen nog hetzelfde zijn gebleven. Verder zal op basis van de voorkomende criteria en de gebruikte gewichten bekeken worden wat aanbestedende diensten belangrijke criteria vinden bij het aanbesteden. Echter zeggen deze twee dingen niet alles over het belang en daarom zal er ook besproken worden welke zaken nog meer invloed hebben op het belang van de criteria.

5.1 Vergelijking

In deze paragraaf zullen de resultaten van het tellen onder andere vergeleken worden met het onderzoek van Weber (1991). In zijn onderzoek wordt er gekeken welke criteria er worden besproken in literatuur over leveranciersselectie in productie en Retail-omgevingen. Daarbij worden de criteria gebruikt die al eerder waren opgesteld in het onderzoek van Dickson (1966). Er wordt dus een vergelijking gemaakt met de private sector, terwijl het onderzoek zich richt op de publieke sector. Hierdoor is het mogelijk dat uitspraken die worden gemaakt anders kunnen zijn, wanneer er een vergelijking met de publieke sector wordt gemaakt.

Uit het onderzoek van Weber (1991) zijn de gunningscriteria en selectiecriteria gescheiden en zijn er twee vergelijkingen gemaakt. In Tabel 11 is de vergelijking van gunningscriteria te zien en in Tabel 12 is de vergelijking van selectiecriteria te zien. Bij de selectiecriteria zijn bij vakbekwaamheid de twee meest voorkomende criteria van dit onderzoek gegeven, want deze hebben veel overeenkomsten met de selectiecriteria die voorkomen in het onderzoek van Weber (1991).

Categorie	Aspect	Aanbestedingen Nederland	Weber (1991)	Criteria Weber (1991)
Financieel	Financieel	98%	80%	Netto prijs
Product Kwaliteit	Functionaliteit	34%	53%	Kwaliteit
	Beschikbaarheid	30%	58%	Levering
	Esthetica & Inpassing	16%	0%	-
	Duurzaamheid (Product)	9%	0%	-
	Levensduur	16%	9%	Onderhoud service
Proces Kwaliteit	Risicobeheersing	49%	13%	Management en organisatie
			4%	Project controle
			3%	Regelingen
	Omgevingsvriendelijkheid	25%	3%	Communicatie systeem
	Duurzaamheid (Proces)	30%	0%	-
	Gebruiksvriendelijkheid	20%	0%	-

Tabel 11 Vergelijking gunningscriteria Nederlandse aanbestedingen met onderzoek Weber (1991)

Categorie	Aanbestedingen Nederland	Weber (1991)	Criteria Weber (1991)
Uitsluitingsgronden	99%	0%	-
Economische en financiële draagkracht	70%	9%	Financiële positie
Vakbekwaamheid	96%		
Referentie	84%	30%	Productie Capaciteit
Kwaliteit erkenning	54%	21%	Geografische locatie
		20%	Technische bekwaamheid
		11%	Reputatie
		9%	Prestatie geschiedenis
		8%	Houding

Tabel 12 Vergelijking selectiecriteria Nederlandse aanbestedingen met onderzoek Weber (1991)

Het eerste wat opvalt aan de vergelijking van de gunningscriteria is dat in dit onderzoek en in het onderzoek van Weber (1991) financiële criteria vaak voorkomen en bij dit aspect gaat het meestal over prijs. Wanneer er dan gekeken wordt naar de verdeling van de gewichten, blijkt prijs ook vaak een hoog gewicht te krijgen (zie Figuur 5). Het blijkt dus wel dat opdrachtgevers nog steeds vaak prijs in de beoordeling meenemen van een aanbidding en dat prijs op basis van de gewichten voor de opdrachtgevers erg belangrijk is.

Als we dan kijken naar de aspecten functionaliteit en beschikbaarheid (in het onderzoek van Weber kwaliteit en levering), blijkt dat deze ook in beide onderzoeken vaak voorkomen.

Ook in andere onderzoeken, waar aan ondernemers is gevraagd om criteria te schalen van geen invloed tot veel invloed, scoren criteria die onder de aspecten functionaliteit en

beschikbaarheid vallen hoog (Dempsey, 1978) (Shipley, Egan, & Edgett, 1991). Ook wanneer in dit onderzoek naar de gewichten wordt gekeken blijkt dat functionaliteitscriteria vaak ook een grote rol spelen in de aanbestedingen waarbij ze gebruikt worden (Figuur 6), dit is in geval van beschikbaarheid minder het geval.

Wat erg opvallend is dat er in het onderzoek van Weber (1991), maar ook in het onderzoek van Dempsey (1978) en Shipley (1991), geen criteria worden genoemd die met duurzaamheid te maken hebben. In dit onderzoek worden echter in 39 procent van de aanbestedingen gunningscriteria genoemd die betrekking hebben op duurzaamheid. Gunningscriteria die zoal genoemd worden in de aanbestedingen zijn SROI, kwaliteitsborging en het CO₂-ambitieniveau. Het veel voorkomen van duurzaamheidscriteria in dit onderzoek komt doordat in de Nederlandse publieke sector er steeds meer naar gestreefd wordt om duurzaam aan te besteden. Zo willen gemeenten, provincies en waterschappen er in 2015 naar streven dat honderd procent van de aanbestedingen duurzaam wordt aanbesteed. Het agentschap NL heeft daarom een lijst ontwikkeld met milieuspecificaties, waaraan inschrijvende ondernemers moeten voldoen om duurzaam te ondernemen (MIA\Vamil 2013 Brochure en milieulijst, 2012).

Duurzaam aanbesteden blijkt op de langere termijn vaak goedkoper te zijn dan de traditionele aanbestedingsprocessen. Hierbij gaat het om de 'Total Cost of Ownership', waarin de kosten van alle fasen (initiatiefase, aanbestedingsfase, ontwerpfase, realisatiefase, exploitatie- en beheerfase) van een project worden meegenomen. Bij traditionele aanbestedingen wordt er vooral aangestuurd op lage kosten, terwijl er bij duurzaam aanbesteden de afweging wordt gemaakt tussen hoge investeringen en lage exploitatiekosten (Minnesma, 2013). Dit betekent dat bij traditionele aanbestedingen er over het algemeen wordt gekozen voor producten met lage investeringskosten, maar er niet toe leiden dat er in de toekomst de energierekening lager is. Terwijl bij duurzaam aanbesteden er duidelijk wordt gekeken wat een hogere investering kan opleveren in de toekomst. Uit de praktijk blijkt bovendien dat duurzaam aanbesteden leidt tot een lagere TCO. Hierdoor zal het gebruik van duurzaamheidscriteria in de toekomst waarschijnlijk steeds meer toenemen.

Ondanks dat duurzaam aanbesteden geld kan opleveren, krijgen duurzaamheidscriteria niet al te hoge gewichten toegewezen (Figuur 7). Het gewicht van deze criteria ligt bijna altijd onder de twintig procent en vaak zelfs onder de tien procent. Het belang van deze criteria is bij de gunningscriteria nog niet zo hoog, dit komt onder andere doordat duurzaamheidscriteria ook vaak worden gebruikt bij het programma van eisen, omdat aanbestedende diensten het graag willen terug zien in het te leveren product, dienst of werk. In de toekomst zou dit waarschijnlijk gaan veranderen, want dan zouden inschrijvende onderneming steeds meer gevraagd worden om zelf met innovatieve ideeën te komen om bepaalde prestaties te behalen, dit zal vervolgens beter worden gewaardeerd bij de gunningscriteria.

Uit de resultaten blijkt ook dat opdrachtgevers veel rekening houden met risicobeheersing, in 49% van de aanbestedingen worden namelijk gunningscriteria benoemd met betrekking tot risicobeheersing. Dit zorgt ervoor dat inschrijvende ondernemers goed overweg moeten kunnen met projectrisico en dus een goed risicomanagement moeten hebben.

Ook in het onderzoek van Weber (1991) komen er dergelijke criteria naar voren (Tabel 11), zoals management en organisatie en project controle.

Echter blijkt dat er aan gunningscriteria met betrekking tot risicobeheersing geen hoge gewichten worden gehangen. In Figuur 8 is te zien dat het gewicht over het algemeen onder de twintig procent zit, dit komt waarschijnlijk doordat aanbestedende diensten niet alleen kijken naar risico's met betrekking tot de opdracht, maar ook naar risico's met betrekking tot de inschrijvende onderneming. Dit gebeurt allemaal bij de selectiecriteria, zo wordt er vaak gevraagd of de onderneming financieel gezond is, zijn continuïteit kan aantonen en vraagt de opdrachtgever vaak naar referenties om bepaalde kerncompetenties en zijn ervaring aan te kunnen tonen. Ook wordt inschrijvende ondernemers vaak gevraagd of ze de kwaliteit van hun product kunnen garanderen door het tonen van een certificaat waarin dit wordt erkend. Vergelijkbare selectiecriteria worden ook genoemd in het onderzoek van Weber (1991), want daar worden criteria als reputatie, technische bekwaamheid en prestatie geschiedenis genoemd (Tabel 11). Deze worden nu vaak aangetoond door referenties en kwaliteitscertificaten. Bij de selectiecriteria is het wel opvallend dat selectiecriteria met betrekking tot economische en financiële draagkracht in dit onderzoek in zeventig procent van de aanbestedingen voorkomt, terwijl dit in het onderzoek van Weber (1991) maar negen procent is. Dit betekent dat ondernemingen in de publieke sector veel meer waarde eraan hechten dat een inschrijvende onderneming financieel gezond is dan in de private sector. Een verklaring voor dit verschijnsel zou kunnen zijn dat het in de publieke sector een gewoonte is geworden om hierop te controleren.

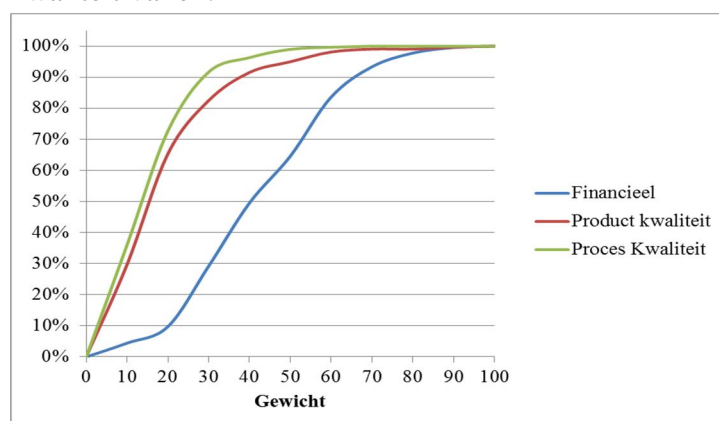
Aanbestedende diensten sluiten bij de selectiecriteria dus al risicovolle ondernemingen uit, waardoor bij het gunningsgedeelte criteria met betrekking tot risicobeheersing een minder groot belang zullen hebben.

In de loop van de tijd zijn de criteria dus niet veel veranderd. De criteria prijs, kwaliteit en levering kwamen vroeger al veel voor en tegenwoordig nog steeds. Dit zijn eigenlijk de basis criteria die een grote rol kunnen spelen bij het kiezen van de beste aanbidding. Daarnaast wordt in de maatschappij duurzaamheid tegenwoordig erg belangrijk gevonden en zien steeds meer aanbestedende diensten dat het geld kan opleveren, waardoor de duurzaamheidscriteria steeds meer gebruikt worden bij het aanbesteden. Echter worden deze criteria over het algemeen teruggevonden in het programma van eisen en is het voor inschrijvende ondernemingen moeilijk om een aanbesteding te winnen door onderscheidend te zijn op duurzaamheid. In de toekomst zal dit waarschijnlijk gaan veranderen, want dan zullen steeds meer aanbestedende diensten hun strategie aanpassen aan duurzaamheid.

Ook wordt er nog steeds veel naar de onderneming zelf gekeken en dan wordt er vooral gekeken of een onderneming de opdracht wel aan kan en de middelen heeft (Tabel 11). Echter wanneer ondernemingen hebben voldaan aan alle selectiecriteria, zullen ze de aanbesteding niet alleen kunnen winnen door de laagste prijs te bieden. De verplichting om de opdracht te gunnen aan de onderneming die de economisch meest voordelig inschrijving (EMVI) biedt, is hier de oorzaak van. In de volgende paragraaf zal er verder op ingegaan worden hoe het belang van de kwaliteitscriteria en de financiële criteria is verdeeld.

5.2 Financiële en kwaliteitscriteria

Uit dit onderzoek blijkt dat de kwaliteitscriteria in totaal een groter belang hebben dan de financiële criteria, zie Figuur 4. Echter moet bij de kwaliteitscriteria het gewicht over veel meer criteria verdeeld worden dan bij de financiële criteria. Bij de financiële criteria gaat het meestal alleen om het gunningscriterium prijs, dit blijkt ook uit de cumulatieve weergave van prijs (Figuur 5) en die van de financiële criteria (Figuur 4), deze zijn namelijk bijna identiek. Wanneer er dan gekeken wordt naar welke gewichten er gebruikt worden voor de gunningscriteria uit de categorieën financieel, product kwaliteit en proces kwaliteit (Figuur 9), blijkt ook dat gunningscriteria die onder de categorie financieel vallen over het algemeen een veel hoger gewicht krijgen toegekend dan de gunningscriteria die onder product- en proces kwaliteit vallen.



Figuur 9 Cumulatieve weergave gewichten van criteria die onder de categorieën financieel, product kwaliteit en proces kwaliteit vallen.

Uit een onderzoek van Hardeman (2013) naar de openbare aanbestedingen van werk, blijkt dat bij drie op de vier aanbestedingen de EMVI-winnaar ook de aanbieder is met de laagste prijs, ondanks dat het gewicht van de kwaliteitscriteria in totaal niet laag uitvalt. Het blijkt bovendien dat de inschrijfprijs slechts maar drie procent hoger ligt, dan wanneer er gebruikt wordt gemaakt van 'laagste prijs'. Tegenover deze relatief kleine stijging staat dat de kwaliteit bij EMVI zeven procent hoger wordt gewaardeerd door aanbestedende diensten. Hieruit kan geconcludeerd worden dat kwaliteit en prijs niet zo nauw aan elkaar verbonden zijn. (Hardeman, 2013)

Hardeman (2013) vermeld verder in zijn onderzoek dat bij aanbestedingen onder de categorie werken, de kwaliteitscriteria voor 39 procent meetellen en dat financiële criteria voor 51 procent. Wanneer we naar de resultaten van dit onderzoek kijken blijkt dat de bijdrage van kwaliteitscriteria bij werken gestegen is naar 47 procent en de bijdrage van financiële criteria is gedaald naar 53 procent (Tabel 13). De kwaliteitscriteria worden dus steeds belangrijker bij het aanbesteden, bij de aanbestedingscategorieën levering en diensten is het belang van de kwaliteitscriteria al groter dan die van de financiële criteria.

Aanbestedingscategorie	Financiële criteria	Kwaliteitscriteria
Werken	53%	47%
Levering	46%	54%
Diensten	43%	57%
Totaal	46%	54%

Tabel 13 Gemiddelde gewichten per aanbestedingscategorie voor financiële en kwaliteitscriteria

Prijs blijkt dus nog steeds een belangrijk gunningscriterium waar inschrijvende ondernemingen op worden beoordeeld. Echter zullen ze aanbestedingen niet alleen meer kunnen winnen door goed te scoren op prijs, want de kwaliteitscriteria worden steeds belangrijker. De diversiteit aan gunningscriteria onder de kwaliteitscriteria is ook steeds groter geworden, mede door de invoering van de EMVI-methode. Inschrijvende ondernemingen moeten dus met steeds meer rekening houden en er wordt ook steeds vaker verwacht dat ze meedenken en met creatieve oplossingen te komen. Dit blijkt al bij het duurzaam ondernemen en door aanbestedende diensten worden ook steeds vaker business cases voorgelegd.

5.3 Belang?

Er is nu beeld van wat opdrachtgevers zoal belangrijk vinden bij het aanbesteden. Dit beeld is gebaseerd op het voorkomen van gunningscriteria en hun gewichten en een klein beetje op selectie criteria. Echter zijn er nog allerlei andere zaken die ook invloed hebben op het belang van criteria, deze zullen we hieronder kort bespreken:

- *Criteria in de verschillende onderdelen van aanbesteden (Hoofdstuk 2)*

Het belang van criteria verschillen in de verschillende onderdelen van het aanbesteden. In het programma van eisen is het belang van criteria groot, want inschrijvende ondernemingen moeten hier simpelweg aan voldoen, om niet te worden uitgesloten voor verdere deelneming. Dit geldt over het algemeen ook voor selectiecriteria. Hier wordt gebruik gemaakt van knock-out criteria. Bij gunningscriteria kan het belang per criteria verschillen.

In dit onderzoek is het programma van eisen volledig buitenbeschouwing gehouden, waardoor het belang van criteria in dit onderzoek groter of kleiner kan zijn dan in dit onderzoek wordt beweerd. Om een duidelijker beeld te geven van gunningscriteria, zouden aanbestedingen bij elkaar gevonden moeten worden, die vergelijkbare criteria in het programma van eisen hebben. Een goed voorbeeld zijn de duurzaamheidscriteria, deze criteria komen namelijk vaak voor in het programma van eisen. Wanneer er aanbestedingen worden gevonden die deze criteria gebruiken in het programma van eisen kan er bekeken worden wat duurzaamheid nog van belang heeft bij het gunningsgedeelte. Het zal voor inschrijvende ondernemingen antwoord geven op de vraag of het nuttig is om onderscheidend te zijn op duurzaamheid of gewoon het minimale doen om niet te worden uitgesloten voor de opdracht.

- *Verbinden van criteria (paragraaf 2.3)*

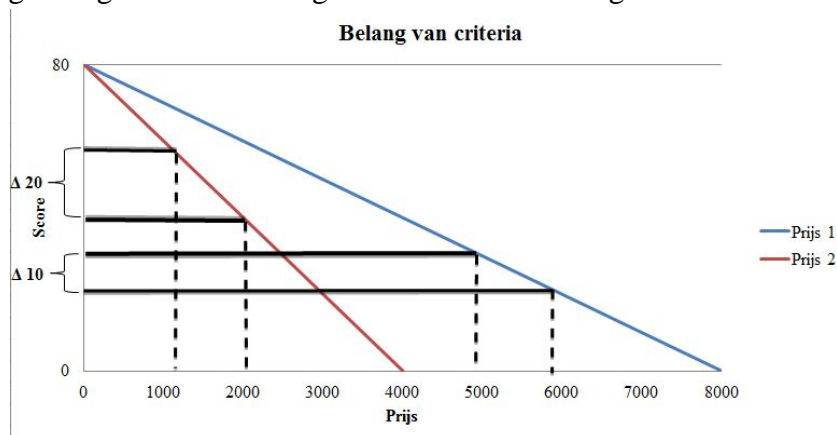
Hoe criteria verbonden zijn heeft grote invloed op het belang van criteria. Zo kan er bij de niet-compensatorische methode een slechte score op een criterium niet gecompenseerd worden met een ander en dus moet er op alle criteria goed gescoord worden om de aanbesteding te winnen. Bij de compensatorische methode kunnen slechte scores op een criterium wel goed gemaakt worden met een ander criterium. Het belang van de criteria is bij de niet-compensatorische methode dus gelijk, terwijl bij de compensatorische methode er onderscheid wordt gemaakt in belang doormiddel van gewichten.

In dit onderzoek is er voor de gewichten alleen gekeken naar de compensatorische puntenmethode, voor een vervolg onderzoek zou er gekeken kunnen worden naar

andere methodes om criteria te verbinden en zouden ze vergeleken kunnen worden met de uitkomsten van dit onderzoek.

- *Score*

De manier van scoren bij gunningscriteria heeft ook grote invloed op het belang van criteria. Wanneer er gunningscriteria gewichten toegekend krijgen, moet er bepaald worden voor welke prestatie inschrijvende ondernemingen het maximaal aantal punten krijgen en voor welke prestatie zij nul punten krijgen. Met deze gegevens kan er een diagram gemaakt worden van wat een inschrijvende onderneming scoort op een criterium bij een bepaalde score (Figuur 10). Hierin is te zien hoe steiler het diagram is, hoe groter het verschil is in score en dus hoe groter het belang is van dat criterium. Een opdrachtgever kan zo bewust of onbewust er voor zorgen dat het belang van een criterium veel groter of kleiner is dan het gewicht van een criterium doet vermoeden. Voor dit onderzoek was de data die nodig is om een dergelijk diagram te maken niet beschikbaar. In een vervolgonderzoek zou er gekeken kunnen worden of deze data verkregen kan worden, waardoor er gekeken kan worden of het belang van gunningscriteria niet te groot of te klein wordt geacht.



Figuur 10 Belang van criteria

Bibliografie

- Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra. (2014). *Voor De Baat uit...? Resultaten 1 jaar Aanbestedingswet*. Zoetermeer: Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra.
- Agentschap NL ministerie van Infrastructuur en milieu. (2012). *MIA\Vamil 2013 Brochure en milieulijst*. Zwolle: Agentschap NL.
- Alles over marktonderzoek. (sd). *AOM steekproefcalculator*. Opgeroepen op februari 3, 2015, van Alles over marktonderzoek: <http://www.allesovermarktonderzoek.nl/steekproef-algemeen/steekproefcalculator>
- Belangrijkste wijzigingen Aanbestedingswet ten opzichte van Bao + Wira*. (2012). Opgeroepen op januari 23, 2015, van PIANO expertisecentrum aanbesteden: <http://www.piano.nl/belangrijkste-wijzigingen-aanbestedingswet-ten-opzichte-van-bao-wira>
- CROW. (sd). *EMVI - Criteriabibliotheek*. Opgeroepen op januari 23, 2015, van EMVI.CROW: <http://emvi.crow.nl/emvi-criteriabibliotheek/>
- De Boer, L. (1998). *Operations Research in Support of Purchasing*. Enschede: Twente University Press.
- Dempsey, W. A. (1978). Vendor Selection and the Buying Process. *Industrial Marketing Management*, 7, 257-267.
- Dickson, G. (1966). An analysis of vendor selection systems and decisions. *Journal of purchasing*, 5-17.
- Hardeman, d. (2013, November 26). *De feiten rond aanbesteden*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw. Opgehaald van Aanbestedingsinstituut: http://www.aanbestedingsinstituut.nl/_uploads/Statistic/Aanbesteding%20anno%202014%20EIB00d5d73c-4314-49b7-b90e-637dba0ee065.pdf
- Idzenga, K., & Plu, R. (2007, Maart). Wikken en wegen? *Facto Magazine*, 38-40.
- Kennisportal Europese Aanbesteding. (2013, Juli 17). *Aanbestedingsprocedures*. Opgeroepen op 2015, van Kennisportal Europese Aanbesteding: http://www.europeseaanbestedingen.eu/europeseaanbestedingen/europese_aanbesteding/aanbestedingsprocedures
- Kennisportal Europese aanbesteding. (2013). *Aanbestedingsrecht*. Opgeroepen op Juli 17, 2015, van Kennisportal Europese aanbesteding: http://www.europeseaanbestedingen.eu/europeseaanbestedingen/europese_aanbesteding/drempelbedragen
- Kennisportal Europese aanbesteding. (2013). *Drempelbedragen*. Opgeroepen op Januari 22, 2015, van Kennisportal Europese aanbesteding: http://www.europeseaanbestedingen.eu/europeseaanbestedingen/europese_aanbesteding/drempelbedragen
- Kennisportal Europese aanbesteding. (2013). *Geschiktheidseisen*. Opgeroepen op Augustus 20, 2015, van Kennisportal Europese aanbesteding: http://www.europeseaanbestedingen.eu/europeseaanbestedingen/europese_aanbesteding/geschiktheidseisen
- Minnesma, M. (2013). *Duurzaam aanbesteden: Van paradox naar potentie*. Amsterdam: Stichting Urgenda.

Shipley, D., Egan, C., & Edgett, S. (1991). Meeting Source Selection Criteria: Direct versus Distributor Channels. *Industrial Marketing Management*, 20, 297-303.

Weber, C. A., Current, J. R., & Benton, W. (1991). Vendor selection criteria and methods. *European Journal of Operational Research*, 2-18.

Appendices

Appendix A, Classificatie selectiecriteria

Aangezien bij het tellen van de gunningscriteria ook de selectiecriteria worden geteld, is het van belang dat deze criteria ook geclassificeerd worden. De classificatie van de selectiecriteria bestaat uit drie categorieën en is gebaseerd op de classificatie zoals die wordt toegepast in de Nederlandse aanbestedingen. De Classificatie is als volgt:

- *Uitsluitingsgronden*

Onder deze categorie vallen zes selectiecriteria, boven de Europese aanbestedingsdrempel (zie Tabel 2) hebben deze criteria een verplicht uitsluitingskarakter of een facultatief uitsluitingskarakter. Onder de drempel hebben alle criteria een facultatief karakter. De volgende criteria komen voor met er achter vermeld of ze verplicht of facultatief zijn boven de Europese aanbestedingsdrempel:

- Onderneming heeft geen crimineel verleden, zoals witwassen en deelneming aan een criminele organisatie (Verplicht);
- Geen faillissement en surseance van betaling (Facultatief);
- Geen gerechtelijk uitspraak tegen onderneming op basis van overtreding van op hem geldende beroepsgedragsregels (Facultatief);
- Onderneming heeft voldaan aan verplichting tot betaling van belastingen en sociale zekerheidspremies (Facultatief);
- Onderneming heeft geen ernstige fout begaan in uitoefening van zijn beroep (Facultatief);
- Onderneming heeft zich niet schuldig gemaakt aan valse verklaringen (Facultatief);

- *Economische en financiële draagkracht (Geschiktheidseisen)*

Deze categorie bestaat uit criteria die moet laten zien of een onderneming financieel gezien een bepaalde opdracht wel kan uitvoeren. Onder deze categorie vallen criteria als een aansprakelijkheidsverzekering en voldoende omzet. Voor de opdrachtgever geldt dat zij deze criteria niet verplicht hoeven toe te passen.

- *Vakbekwaamheid (Geschiktheidseisen)*

Deze categorie bestaat uit criteria die bekijken of een bepaalde onderneming wel genoeg bekwaam is om een opdracht uit te voeren. Zo kan een opdrachtgever naar een referentie vragen van een eerdere onderneming om te bekijken hoeveel ervaring de onderneming heeft en of de onderneming is bevallen bij eerdere opdrachtgevers. Ook vallen criteria als een kwaliteitskeurmerk en een VCA (veiligheidschecklist voor aannemers) certificaat hieronder.

Appendix B, Uitvoering telling gunningscriteria

In deze Appendix wordt kort uitgelegd hoe de telling van de gunnings- en selectiecriteria is uitgevoerd:

1. Excel bestand aanmaken waarin de gegevens van de verschillende aanbestedingen wordt bijgehouden, zoals de naam van de aanbesteding, de datum van aankondiging, type aanbesteding, vakgebied, enzovoort. Daarnaast wordt genoteerd welke gunnings- en selectiecriteria worden gebruikt, van belang is wel dat de gunnings- en selectiecriteria in aparte tabbladen worden bijgehouden. Voor een voorbeeld, zie Tabel 14.

<i>Naam</i>	<i>Gegevens</i>	Prijs	Functionaliteit	Risicomanagement	SROI
Aanbesteding 1		X	X		X
Aanbesteding 2		X		X	
Aanbesteding 3		X	X		
Aanbesteding 4		X		X	X

Tabel 14 Voorbeeld bijhouden van gunningscriteria

2. Per aanbesteding wordt er dus bekeken welke gunnings- en selectiecriteria er worden gebruikt. Om duidelijk te weten welke criteria er gebruikt worden, kan er het beste gekeken worden in de aanbestedingsleidraad of het bestek (deze zijn te vinden in de bijlage). Hier worden de verschillende criteria over het algemeen goed beschreven en kunnen de kruisjes onder de goede gunnings- of selectiecriteria gezet worden. Wanneer er geen aanbestedingsleidraad of bestek beschikbaar is, kan de desbetreffende aanbesteding beter niet worden meegenomen in het onderzoek.
3. Wanneer in een aanbesteding nieuwe criteria gebruikt worden, moeten deze in het rijtje geplaatst worden van het Excel bestand.
4. Om een duidelijk overzicht te krijgen is het belangrijk dat de verschillende criteria worden geclassificeerd, zie voor de classificatie van dit onderzoek paragraaf 3.3.
5. Wanneer de steekproef is uitgevoerd, is het belangrijk dat er gekeken worden hoe representatief de steekproef is. Waarbij aanbestedingen op gecontroleerd kan worden is te zien in paragraaf 3.2.
6. Als laatste moet er voor elk criterium bekeken worden in hoeveel procent van de aanbestedingen ze voorkomen. Dit kan ook gedaan worden voor de categorieën van de classificatie van stap vijf. Zie voor de uitkomsten van dit onderzoek Hoofdstuk 4.

Appendix C, Uitvoering bijhouden gewichten

Voor het bepalen van het belang wordt in dit onderzoek alleen gekeken naar de gewichten van de puntenmethode om gunningscriteria te kwantificeren. Hieronder volgt het stappenplan hoe dit is bijgehouden:

1. Eerst moeten alle methodes van het kwantificeren van gunningscriteria gesorteerd worden, zodat er dan makkelijker alleen gekeken kan worden naar de puntenmethode.
2. Vervolgens wordt er per aanbesteding gekeken welk gewicht er aan financiële criteria gehangen wordt en welk gewicht aan de kwaliteitscriteria. Hierbij wordt elke puntenschaal omgezet in een puntenschaal van 100, zodat het makkelijker is om te vergelijken, zie Tabel 15.
3. Daarna wordt er voor alle criteria gekeken welk gewicht er aangehangen wordt, zie Tabel 15.
4. Wanneer alles vergeleken is kan er gekeken worden hoe de verdeling van de gewichten is per criterium.

<i>Naam</i>	<i>Gegevens</i>	Financieel	Kwaliteits	Prijs	Functionaliteit	Risicomanagement	SROI
Aanbesteding 1		60	40	60	30		30
Aanbesteding 2		30	70	30		50	
Aanbesteding 3		20	80	20	40		
Aanbesteding 4		40	60	40		20	10

Tabel 15 Bijhouden van de gewichten van gunningscriteria