



Bouwend Nederland

de vereniging van bouw- en infrabedrijven

Aan de besturen van de
Provincies, Gemeenten en
Waterschappen in Groningen,
Friesland en Drenthe

Regio Noord

Leonard Springerlaan 31-4
9727 KB Groningen
t +31 (0)50 5 240 414
f +31 (0)50 5 240 418
e regionoord@bouwendnederland.nl
i www.bouwendnederland.nl

Datum:	26 september 2008	Behandeld door:	mr. D.E. van Werven/mr. drs. J. Fijneman
Ons kenmerk:	0809-18107/RKo/AKo	Telefoon:	+31 (0)50 5 240 414
Uw kenmerk:		E-mail:	regionoord@bouwendnederland.nl

**Betreft: open brief inzake sterk gestegen grondstofkosten en rapportage aanbestedingspraktijk:
te hoge eisen en te weinig ruimte voor innovatie**

Geachte besturen,

U bent belangrijk voor de bouw en de infra in de regio. Natuurlijk als het gaat om ruimtelijk beleid, maar vaak ook als opdrachtgever. Uit dien hoofde vragen wij aan uw aandacht en eventuele actie inzake twee zorgelijke ontwikkelingen:

1. De sterke stijging van prijzen van brandstoffen en bouwmaterialen.
2. De huidige aanbestedingspraktijk waarin blijkens onze registratie (zie bijlagen) vaak te hoge drempels worden gehanteerd en te weinig ruimte voor innovatie wordt geboden. Deze aanbestedingsproblematiek baart temeer zorgen nu de Eerste Kamer het voorstel voor de Aanbestedingswet heeft verworpen.

Bouwend Nederland is de vereniging van ongeveer 5000 bouw- en infrabedrijven, met als kerntaken belangenbehartiging, brancheontwikkeling en ledenservice. Hieronder en in de bijlagen geven we een feitelijke onderbouwing van onze punten en geven we aan hoe u in uw rol van opdrachtgever op deze zaken in kunt spelen.

Stijging prijzen brandstoffen en bouwmaterialen

In de eerste helft van dit jaar werden bouwbedrijven geconfronteerd met aanzienlijke stijgingen van de prijzen van brandstoffen en van belangrijke materialen, zoals staal en bitumen. Voor enkele materialen geldt dat de stijging al in de laatste maanden van 2007 is ingezet en dat die stijging tientallen procenten bedroeg ten opzichte van de enkele maanden eerder geldende prijs. Dit leidt ertoe dat in een aantal gevallen de kosten van aangenomen werk enorm zijn gestegen.

In gevallen waarin een zogenaamde risicoregeling op de aannemingsovereenkomst van toepassing is, worden de stijgingen voor het grootste deel door de toepassing van die regeling verrekend.

Er zijn echter ook gevallen, waarin geen risicoregeling van toepassing is.

Dan is de aannemingssom "vast", of is de opdrachtgever tevoren met de aannemer een afkoopsom overeengekomen waarmee het risico van (redelijkerwijs te voorziene) prijsstijgingen is afgekocht.

Op grond van de UAV 1989, die doorgaans van toepassing is op aaneemovereenkomsten, heeft de aannemer recht op bijbetaling als zich tijdens de uitvoering van het werk kostenverhogende omstandigheden voordoen, waarmee aannemer bij het aangaan van de overeenkomst geen rekening hoefde te houden.

Door de Raad van Arbitrage is herhaaldelijk beslist dat in geval van extreme onvoorziene kostenstijgingen, de aannemer recht heeft op bijbetaling. Van groot belang is hierbij de omvang van de kostenstijging. Zo zal iedere aannemer rekening moeten houden met prijsstijgingen, en ook nog met stijgingen die boven het gemiddelde liggen. Maar er is een situatie waarin een prijs zodanig stijgt, dat niet meer kan worden gezegd dat de aannemer met een stijging van die omvang rekening heeft moeten houden bij het bepalen van zijn prijs. Voor zover daarvan sprake is, heeft de aannemer recht op bijbetaling. Dat geldt niet alleen wanneer een vaste aannemingssom is overeengekomen, maar ook wanneer het risico van prijsstijgingen is afgekocht. Een afkoopsom wordt namelijk geacht betrekking te hebben op de normaal te verwachten prijsstijgingen en niet ook op extreme.

Bouwend Nederland meent dat de prijzen van brandstoffen en van staal en bitumen de laatste maanden zodanig zijn gestegen dat bouwbedrijven zich met recht op het standpunt kunnen stellen dat zij recht hebben op een bijbetaling.

Wanneer onze leden zich met een verzoek daartoe tot u wenden, verzoeken wij u dan ook, zulks welwillend tegemoet te treden.

Proportionaliteit geschiktheidseisen bij aanbestedingen

Uit onze analyse van aankondigingen van aanbestedingen in de bouw over 2007 en de eerste helft van 2008 (samenvatting in bijlagen I en II) blijkt dat er steeds zwaardere eisen worden gesteld aan inschrijvers. Door hoge eisen te stellen aan inschrijvers wordt met name het MKB, en daarmee ook de lokale spelers, buiten spel gezet.

De nieuwe aanbestedingswet zou randvoorwaarden stellen aan de omvang en de hoeveelheid van de eisen die gesteld mogen worden. Nu de Eerste Kamer deze wet heeft verworpen, ontbreekt helderheid hierover en moeten we terugvallen op wat hierover in de jurisprudentie is bepaald. Deze stand van zaken, en een advies over hoe hiermee om te gaan, is door het Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra in een factsheet beschreven (zie bijlage III). Wij vragen u om bij uw toekomstige aanbestedingen de hierin beschreven randvoorwaarden in acht te nemen. U kunt deze factsheet opnemen in uw aanbestedingsbeleid.

Gebrek aan innovatie bij aanbestedingen

Uit de aanbestedingenregistratie blijkt ook dat er nog erg traditioneel wordt aanbesteed. Dat wil zeggen dat de laagste prijs meestal het gunningcriterium is en alternatieven worden uitgesloten. En dat terwijl de vernieuwing in de bouw juist begint bij het gunnen op de 'economisch meest voordelige inschrijving' (emvi) in plaats van de laagste prijs, en bij het toestaan van alternatieven. Velen van private en publieke zijde pleiten via de Regieraad Bouw al jaren voor dergelijke vernieuwing om de prijs/kwaliteitverhouding in de bouw en relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer te verbeteren.

Wij verzoeken u dan ook na te gaan in welke mate door uw organisatie bij aanbestedingen aan het bedrijfsleven ruimte wordt geboden om creatieve oplossingen aan te dragen en op die manier vernieuwing van de sector te stimuleren.

De thema's van deze brief maken we via ons nationale bureau ook aanhangig bij het Rijk, de VNG, het IPO en de Unie van waterschappen. De urgentie en ernst van een en ander deden ons evenwel besluiten u door middel van de brief ook rechtstreeks te informeren. Uiteraard zijn we via ons regiokantoor te Groningen graag bereid tot een nadere toelichting en bespreking van deze zaken.

Hoogachtend,

Bouwend Nederland Regio Noord



J. Feenstra,
Voorzitter

c.c. Provinciale Staten, gemeenteraden en algemene besturen waterschappen in
Groningen, Friesland en Drenthe

Bijlagen:

- I Resultaten aanbestedingsregistratie 2007*
- II Resultaten aanbestedingsregistratie 1^e helft 2008*
- III Factsheet Geschiktheideisen en Proportionaliteit, september 2008, Stichting Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra*

Bijlage I

Resultaten aanbestedingsregistratie 2007

In 2007 heeft ACA/BN Advies 2442 aankondigingen van GWW-aanbestedingen beoordeeld en geregistreerd. Bij analyse van de cijfers vallen vier zaken op:

- 1) de cijfers bevatten geen enkele aanwijzing dat er meer aandacht zou zijn voor innovatieve aanbestedingen
- 2) er is meer uniformiteit in de wijze van aanbesteden
- 3) er worden in 2007 zwaardere eisen gesteld aan omzet en ervaring dan in 2006
- 4) de termijn van gestanddoening loopt steeds verder op.

Achtergrond van de cijfers

In 2007 zijn er 2442 aankondigingen (in 2006: 2294) geregistreerd en beoordeeld van werken binnen de GWW, met als bronnen:

- Aanbestedingskalender (internet);
- Cobouw;
- GWW-krant.

Hiermee is het overgrote deel gedekt van alle aankondigingen in de GWW in 2007.

De geregistreerde cijfers staan hieronder aan de hand van vier thema's: 1) innovatieve aanbestedingen, 2) uniformiteit in procedures, 3) proportionaliteit en 4) gestanddoeningstermijn.

De cijfers (I): Innovatieve aanbestedingen

De registratie en beoordeling van de aanbestedingen ziet alleen toe op de informatie in de aankondigingen. Dat betekent dat de hoeveelheid innovatieve contractvormen die onderwerp zijn geweest van een aanbesteding, niet is gemeten.

Alternatieven (varianten van de inschrijver)

Wel is gemeten het aantal gevallen van een verbod op het indienen van alternatieve aanbiedingen (varianten van de inschrijver): in 92% van de aanbestedingen mag *geen* alternatief ingediend worden. In de praktijk ligt dit nog iets hoger, omdat het ARW stringente eisen stelt aan alternatieven. Zo is een combinatie van laagste prijs én alternatieven niet mogelijk, terwijl dat in 40% van de gevallen wel het geval was. Zo vervalt al weer 40% van de gevallen waarin bedoeld is alternatieven toe te staan.

Ontwerpvergoeding

Bij een serieuze, innovatie aanbesteding, waarbij ontwerpinspanning van de inschrijver wordt verlangd, hoort een nette ontwerpvergoeding. Slechts in 20 gevallen (< 1%!) is een dergelijke tegemoetkoming in de inschrijfkosten geregistreerd.

Laagste prijs

Als inschrijvers met elkaar moeten concurreren op basis van laagste prijs, mag weinig (positieve) innovatie verwacht worden. Toch wordt (net als in 2006) in zo'n 85% van de gevallen aanbesteed op basis van laagste prijs of een emvi die alleen bestaat uit laagste prijs en

de 'uit de inschrijfstaat te herleiden verrekenprijzen'. Dat is een situatie die door de rechter (terecht) is gelijkgeschakeld met een aanbesteding op basis van laagste prijs.

De cijfers (II): Uniformiteit in procedures

Het jaar 2007 kan de boeken in als de definitieve doorbraak voor het gebruik van het ARW 2005 bij het aanbesteden van werken: in 92% van alle gevallen werd het ARW van toepassing verklaard (2006: 57%). Voor de branche is dat een stap naar meer eenduidigheid. Zo zal de invoering van de nieuwe Aanbestedingswet, inclusief uitgewerkte, op het ARW geïnspireerde procedures, in de bouw- en infrasector relatief weinig implementatieproblemen opleveren.

De cijfers (III): Proportionaliteit

De beoordeling of geschiktheidseisen (omzet & ervaring) proportioneel zijn, is lastig, omdat deze ten dele samenhangt met de raming van de aanneemsom door de aanbesteder. Dit wordt normaliter niet bekend gemaakt. Om toch een beoordeling te kunnen geven, worden ervaringseisen als disproportioneel aangemerkt als er drie of meer referenties gevraagd worden. In de jurisprudentie blijkt hier de grens te liggen: Meer dan drie referenties is meestal disproportioneel, minder wordt meestal goedgekeurd.

Bouwend Nederland vindt dat één of twee referenties de geschiktheid van een gegadigde voldoende aantonen. Een eis met drie referenties is disproportioneel. Wat de referentie-eisen betreft werd in 2006 in 19% van alle aanbestedingen een disproportionele eis (drie of meer) gevonden. In 2007 is dit opgelopen naar 25%.

De proportionaliteit van de omzeteis wordt gemeten aan de hand van de hoogte van een gevraagd referentiewerk: als de omzet meer dan vijf keer de hoogte van het hoogste referentiewerk bedraagt, dan rijst het vermoeden, dat de omzeteis disproportioneel is. In de regel wordt de hoogte van een referentiewerk immers vastgesteld op 60% van de raming. De omzeteis zou dan uitkomen boven 300% van de raming, wat disproportioneel is. In 2006 gebeurde dat bij 14% van de aanbestedingen, in 2007 was dat opgelopen naar 19%.

De percentages geven geen absolute getallen, maar laten een trend zien in de mate van disproportionaliteit. Over het geheel was in 2006 nog 36% van de aanbestedingen disproportioneel; in 2007 was dit 43%, een stijging met zo'n 20%! De klachten van MKB-bedrijven dat de eisen bij aanbestedingen steeds hoger worden, worden door deze bevindingen ondersteund.

In haar reactie op het consultatiedocument heeft Bouwend Nederland onder meer het volgende aangevoerd:

55. *Bouwend Nederland heeft zeer ernstige bezwaren tegen het door aanbesteders op grond van de beleidsvoornemens ongeclausuleerd kunnen stellen van een omzeteis van 300% bij werken met een waarde van meer dan € 1.500.000. Bouwend Nederland wil, in lijn met eerder beleid van de rijksoverheid en in lijn met de rechtspraak van de Raad van Arbitrage, uitgaan van een omzeteis van 150%, zij het met de mogelijkheid van hogere percentages ingeval van – door de aanbesteder deugdelijk gemotiveerde - bijzondere omstandigheden. Daarbij is te denken aan uitvoering onder hoge tijdsdruk of onder andere moeilijke omstandigheden.*
56. *Met een enquête onder onze leden die behoren tot het MKB en die regelmatig aan aanbestedingen deelnemen, hebben wij geïnventariseerd wat de gevolgen voor hun opdrachtenportefeuilles zouden zijn als bij de werken die zij in 2007 in concurrentie hebben verkregen, een omzeteis van 300% zou zijn gesteld. Die enquête wijst uit dat dan gemiddeld 25% van de gegunde opdrachten bij andere – grotere – bedrijven terecht zou zijn gekomen. Daaruit blijkt eens te meer de noodzaak van het slechts in uitzonderingsgevallen kunnen toepassen van omzeteisen boven de 150%.*

61. *Waar wij grote moeite mee hebben, is dat de voorgenomen regels het de aanbesteder zonder enige beperking mogelijk maken om drie referentiewerken te vragen. Dat zou naar onze mening slechts in bijzondere- door de aanbesteder deugdelijk te motiveren - gevallen mogelijk moeten zijn. Niet is immers in te zien waarom aan het technisch kunnen van een onderneming getwijfeld zou moeten worden als het al eerder een werk tot een goed einde heeft gebracht, waarvan de hoofdkenmerken gelijk zijn aan die van het aanbestede werk.*

De waarnemingen over 2007 laten zien dat de eisen van aanbesteders in snel tempo zwaarder worden. Dat zet de roep van Bouwend Nederland om een duidelijke en realistische beperking, kracht bij. Met het toelaten om qua omzet een eis te hanteren van 300% van de raming en qua ervaring een eis van drie werken van 60% van de raming, zijn aanbesteders geneigd te hoge eisen te stellen. Ervan uitgaan dat rationeel gehandeld wordt en de markt haar werk doet, gaat niet op. Er is immers géén verklarende omstandigheid voor een groei in 2007 van 20% in het aantal gevallen van disproportionaliteit.

De cijfers (IV): gestanddoeningstermijn

Een grotere gestanddoeningstermijn geeft opdrachtgevers meer tijd tussen aanbesteding en gunning. Voor opdrachtnemers betekent dit meer risico op prijsstijgingen en een langere periode van onzekerheid of het werk naar hen toekomt, wat leidt tot problemen in de planning van personeel en materieel.

Het ARW geeft aanbesteders de mogelijkheid af te wijken van de standaard gestanddoeningstermijn van 45 dagen. In het UAR 1986/2001, dat in 2006 nog in 38% van de aankondigingen werd voorgeschreven, geldt een termijn van 30 dagen. In 2007 is het UAR nauwelijks gebruikt.

In 2006 is in 53% van de aankondigingen geconstateerd dat de gestanddoeningstermijn (45 resp. 30 dagen) is overschreden, in 2007 is dit al opgelopen tot 69%! Het betreft vrijwel alleen overschrijdingen van de al verruimde 45 dagen termijn. In 2007 was deze termijn in 22% van de gevallen *meer* dan 60 dagen. Het feit dat (onveranderd) 85% van de aanbestedingen op laagste prijs wordt gegund, maakt deze stijging extra opvallend. De afweging bij de gunning (laagste prijs) bleef immers onveranderd.

Bijlage II

Resultaten aanbestedingsregistratie eerste helft 2008

De resultaten van de aanbestedingsregistratie over de eerste helft 2008, die dit maal voor het eerst door de Stichting Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra is verricht, laat weinig progressie zien ten opzichte van de resultaten over 2007. Positief is dat deze maal voor het eerst het merendeel van de bestekken kosteloos verkrijgbaar is. Problematisch is dat de gestanddoeningstermijnen ook in 2008 weer dramatisch toenemen en dat steeds vaker een te korte termijn tussen aankondiging en aanbesteding gehanteerd wordt.

Algemeen beeld eerste helft 2008

In de eerste helft van 2008 hebben 1044 aanbestedingen plaatsgevonden in de Bouw en Infra. In heel 2007 waren dat er voor de GWW alleen 2442. Het lijkt erop dat er in 2008 dus minder aanbestedingen in de bouwnijverheid plaats zullen vinden. Of een kleiner aantal ook betekent dat er minder omzet uit aanbestedingen gehaald wordt, is niet te zeggen. Mogelijk is hier de trend om meer werken te clusteren in één aanbesteding waarneembaar, maar dergelijke informatie is uit de registratie niet herleidbaar.

In grote lijnen zijn de getallen vergelijkbaar met de resultaten over 2007: Qua innovatie scoort de eerste helft 2008 nog slechter dan 2007: het verbod alternatieven in te dienen komt voor in 97% van de gevallen (2007: 92%), slechts in 2 gevallen zijn inschrijvergoedingen geturfd (tegen 20 over heel 2007) en nog altijd wordt 85% aanbesteed op basis van de laagste prijs.

Ook qua geschiktheidseisen is nog geen vooruitgang geboekt ten opzichte van 2007: net als in 2007 is in 43% van de gevallen een disproportionele eis gemeten.

Significante verschuivingen zien we op twee gebieden: met name dankzij de mogelijkheden van digitale publicatie die de aanbestedingskalender biedt, zijn in de eerste helft van 2008 51% van de bestekken gratis te verkrijgen (2007: 39%). Bouwend Nederland is blij met deze ontwikkeling, omdat het drempelverlagend werkt.

Problematisch is de ontwikkeling waarbij de aanbesteder zelf steeds meer tijd neemt om tot een gunningbeslissing te komen, terwijl de inschrijver steeds minder tijd krijgt om een aanbidding te maken. Deze ontwikkeling wordt hieronder nader toegelicht.

Termijnenproblematiek

In 2007 werd al in 22% van de aanbestedingen een gestanddoeningstermijn gehanteerd van meer dan 60 dagen, wat al een forse verhoging betekende ten opzichte van 2006. In de eerste helft van 2008 was dit percentage al toegenomen tot 38%. In die gevallen wordt typisch een termijn van 90 of 120 dagen gevraagd worden.

Daar staat tegenover dat in de eerste helft van 2008 in 12% van de gevallen een kortere termijn geconstateerd is tussen aankondiging en aanbesteding dan volgens de reglementen is toegestaan. In 2007 was dat nog slechts in 8% van de aanbestedingen het geval, een toename van 50%!

De consequenties van een lange gestanddoeningstermijn voor inschrijvers zijn:

1. Prijsstijgingen over de gehele gestanddoeningsperiode moeten worden meegenomen in de prijs. De stijgingen zijn evenwel moeilijk in te schatten (vergelijk de gestegen staal- en olieprijs in de eerste helft 2008) en niet af te kopen bij onderaannemers, omdat er nog geen opdracht is verstrekt. Daar komt bij dat een veilige inschatting leidt tot een hogere inschrijfsom, wat tot teleurstelling bij de opdrachtgever kan leiden;

2. Als wordt gewerkt met een vaste opleverdatum, leidt een lange gestanddoeningstermijn tot onzekerheid over de uitvoeringsduur: bij een aanbesteding op 1 juli en een opleverdatum voor 31 december leidt een gestanddoeningstermijn van 120 dagen ertoe, dat een inschrijver er (kennelijk) rekening mee moet houden dat hij mogelijk slechts 2 maanden de tijd heeft om het werk uit te voeren;
3. Wanneer een gestanddoeningstermijn van 90 of 120 dagen wordt gehanteerd, moet de inschrijver rekening houden met meerdere seizoenen: Als een werk met een doorlooptijd van 4 maanden wordt aanbesteed op 1 mei en gegund wordt op 20 mei, dan kan het tijdens de zomer worden uitgevoerd. Vindt de gunning evenwel pas plaats aan het eind van de gestanddoeningstermijn van 90 dagen, dan moet er van medio september tot medio januari gewerkt worden.

De reden van het hanteren van een steeds langere gestanddoeningstermijn blijkt uiteraard niet uit de aankondiging. Steekproefsgewijze navraag leert dat veel aanbesteders een door inkopers vastgesteld model hanteren, waarin deze termijn standaard is vastgelegd. Van bovengenoemde consequenties voor de inschrijvers zijn zij niet op de hoogte.

Bouwend Nederland vindt dat aanbesteders de standaard gestanddoeningstermijnen uit de aanbestedingsreglementen zouden moeten hanteren. Voor het ARW is dat 45 dagen. Zeker voor gevallen waarin de laagste prijs het gunningcriterium is (85% van alle aanbestedingen), moet de beoordeling van de inschrijvingen gemakkelijk binnen deze termijn afgerond kunnen zijn. Slechts in geval van uitzonderlijk ingewikkelde aanbestedingen, die gegund worden op basis van de economisch meest voordelige inschrijving, zou een langere termijn te rechtvaardigen kunnen zijn.

BIJLAGE III

Factsheet Geschiktheidseisen en Proportionaliteit, september 2008

Geschiktheidseisen

Bij een aanbesteding kunnen aan de inschrijver eisen worden gesteld. Iedere inschrijver die aan deze eisen voldoet, is in beginsel geschikt om het werk te maken. Er zijn twee categorieën van eisen die gesteld mogen worden. Dat zijn eisen met betrekking tot de:

- Financiële en economische draagkracht
Deze eisen moeten antwoord geven op de vraag of de inschrijver financieel gezond genoeg is om het werk te kunnen uitvoeren..
- Technische bekwaamheid
Deze eisen moeten antwoord geven op de vraag of de inschrijver voldoende kennis en kunde in huis heeft om het werk tot een goed einde te brengen.

Voor alle eisen geldt dat ze eenduidig, transparant, objectief, non-discriminatoire en proportioneel moeten zijn. Transparant betekent dat de eisen van tevoren bekend gemaakt moeten worden en dat ze later niet eenzijdig kunnen worden gewijzigd of versoepeld. Proportioneel betekent dat de criteria in verhouding moeten staan met de aard en omvang van het werk. Aan de invulling daarvan wordt verderop aandacht besteed.

Toegestane eisen

Het ARW 2005 geeft in art. 2.8.1 (financieel economische draagkracht) en art. 2.9.1 (technische bekwaamheid) aan welke bewijsstukken gevraagd mogen worden om aan te tonen of aan de eisen voldaan wordt:

- *Bewijsstukken voor vaststellen Financiële en economische draagkracht:*
 - Passende bankverklaringen (meestal: bereidverklaring bankgarantie) of bewijs van verzekering tegen beroepsrisico's
Af te raden: een bankgarantie bij inschrijving vragen. Dit dient geen enkel doel en jaagt inschrijvers slechts op kosten.
 - Balansen of balansuittreksels, voorzover hiervoor een publicatieplicht geldt;
 - Verklaring van de totale omzet en de omzet van de bedrijfsactiviteit waarop de opdracht betrekking heeft over maximaal de afgelopen 3 boekjaren.
Fout: omzetgegevens vragen die louter voortkomen uit specifieke werkzaamheden.
De omzeteis wordt daarmee een referentie-eis, waarvoor veel strengere criteria gelden. Voorbeeld: 'Gemiddelde omzet in de laatste drie jaar in de waterbouw van X Euro' (RvA 29 december 2000, BR 2001/717).
Wat nog wel kan: 'Gemiddelde omzet in de laatste drie jaar op het gebied van de GWW.'
- *Bewijsstukken voor vaststellen Technische Bekwaamheid:*
 - Lijst met referentiewerken van de afgelopen 5 jaar;
Fout: de eis is te specifiek. Voorbeeld: 'Ervaring met natuursteen keien, aan de bovenzijde gezaagd' (RvA 5 september 2000, BR 2001/705).
Af te raden: de eis is onduidelijk. Voorbeeld: 'Ervaring met vergelijkbare projecten'. Veel ruimte tot discussie over invulling van dit criterium, dus grote kans op juridische conflicten (RvA 13 maart 2001, BR 2002/985).

Goed: 'In de afgelopen vijf jaar succesvol gerealiseerd één referentie op het gebied van de Utiliteitsbouw ter waarde van ... Euro [evt. uitgebreid met een enkel aanvullend kenmerk, dat typisch is voor het aan te besteden werk]

De volgende bewijsstukken mogen voor werken gevraagd worden, maar wij adviseren deze slechts in bijzondere gevallen te hanteren, wanneer referentiewerken alleen niet voldoende zijn:

- Opgave van een lijst met technici of technische organen;
- Beroepskwalificaties van de ondernemer of zijn kaderpersoneel;
- Mogelijkheid tot het nemen van maatregelen van milieubeheer;
- Gemiddelde, jaarlijkse personeelsbezetting en omvang kaderpersoneel over de laatste drie jaar;
- Verklaring inzake outillage, materieel en technische uitrusting.

(Dis)proportionaliteit

Afgezien van de hierboven aangegeven, veel voorkomende fouten, kan de opeenstapeling of de hoogte van op zichzelf juiste geschiktheidseisen leiden tot disproportionaliteit.

Door het stellen van disproportionele eisen vallen potentiële inschrijvers buiten de boot, die op zichzelf wel geschikt geacht mogen worden om het werk te kunnen maken. Gevolg: juridische procedures van inschrijvers die ten onrechte buiten de boot (dreigen te) vallen.

Fout: vijf referentiewerken van 40% van de raming van de opdracht. Het aantal van vijf werken staat niet in redelijke verhouding tot de aard en omvang van het werk (RvA 21 februari 1997, BR 1997/967).

Fout: omzeteis, berekend op jaarbasis, is ruim driemaal de omvang van het te verrichten werk (RvA 24 december 1998, BR 1999/526).

Fout: omzeteis is vijf maal de directiebegroting in verband met tijdsdruk en complexiteit (RvA 18 augustus 2003, nr. 25.668)

Nieuwe regels

Bij de voorbereiding van de nieuwe aanbestedingswet is door EZ veel aandacht besteed aan proportionaliteit van de omzet- en ervaringseisen. De nieuwe regels gaan uit van:

- Een tot drie referentiewerken van maximaal 60% van de geraamde aanneemsom;
- Omzeteis van maximaal 200% van de geraamde aanneemsom.

De voorstellen kennen een 'comply or explain' mechanisme: in uitzonderlijke gevallen (hoge tijdsdruk en/of complexiteit) kan er gemotiveerd van de regels worden afgeweken.

Advies van het Aanbestedingsinstituut:

Hanteer als standaardregel ten hoogste één relevant referentiewerk van maximaal 60% van de *inschrijfsom* en een omzeteis van maximaal 150% van de *inschrijfsom*. In dat geval zijn uw eisen nu en in de toekomst proportioneel, terwijl technische bekwaamheid en financiële draagkracht voldoende zijn gewaarborgd. In bijzondere gevallen kunt u gemotiveerd van deze standaardregel afwijken.