



Klantmonitor Aanbesteden & Contracteren CROW

-

Rapportage

Utrecht, december 2016
Labyrinth Onderzoek & Advies



labyrinth onderzoek & advies

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van CROW



© Copyright 2016, Labyrinth Onderzoek & Advies
Archimedeslaan 16
3584 BA Utrecht

T: 030 2627191
E: info@labyrinthonderzoek.nl
W: <http://www.labyrinthonderzoek.nl>

Alle rechten voorbehouden

Niets uit deze uitgave mag - door iemand anders dan de opdrachtgever - worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming.

Inhoudsopgave

1. INLEIDING	4
1.1. DOELSTELLING ONDERZOEK	4
1.2. OPBOUW RAPPORTAGE	4
2. METHODE	6
2.1. OPZET: VRAGENLIJST	6
2.2. RESPONS EN REPRESENTATIVITEIT	6
3. RESULTATEN	7
3.1. GEBRUIK CONTRACTVORMEN EN AANBESTEDINGSPROCEDURES.....	7
3.2. FACTOREN DIE LEIDEN TOT DE KEUZE VOOR SAMENWERKINGS- C.Q. CONTRACTVORM	15
3.3. BEOORDELING RAW EN GEÏNTEGREERDE CONTRACTEN.....	17
3.4. BEHOEFTE AAN ONDERSTEUNING GEÏNTEGREERDE CONTRACTEN EN PRODUCTEN CROW.....	20

1. Inleiding

1.1. Doelstelling onderzoek

CROW is een onafhankelijke kennisorganisatie zonder winstoogmerk die investeert in kennis voor nu en in de toekomst. CROW streeft naar de beste oplossingen voor vraagstukken van beleid tot en met beheer in infrastructuur, openbare ruimte, verkeer en vervoer. Bovendien is CROW expert op het gebied van aanbesteden en contracteren. In samenwerking met de praktijk zorgt CROW voor verbeteringen en vernieuwingen die ertoe doen in het dagelijks werk van professionals. Binnen CROW bestond de vraag om op een gestructureerde manier de ontwikkelingen in de sector in kaart te kunnen brengen. Daarom besloot CROW tot het opzetten van een klantmonitor. Deze klantmonitor is dit jaar voor de tweede keer uitgevoerd door Labyrinth Onderzoek & Advies. De klantmonitor heeft onderstaande doelstellingen:

- ⊗ Inzicht verschaffen in ontwikkelingen en trends ten aanzien van samenwerkings- en contractvormen in de Grond-, Wegen- en Waterbouw (GWW)-sector.
- ⊗ Inzicht verschaffen in de behoeften bij aanbesteden en contracteren van de GWW-sector, gedifferentieerd naar verschillende segmenten.
- ⊗ Zodoende CROW de mogelijkheid bieden om de sector beter te kunnen ondersteunen bij het primair werkproces;
- ⊗ en haar producten en dienstverlening zo goed mogelijk te laten aansluiten op de behoeften van de klant.

In dit rapport worden de resultaten van de klantmonitor besproken.

1.2. Opbouw rapportage

Na deze inleiding wordt in het volgende hoofdstuk de gehanteerde methodiek behandeld. Hierin wordt de totstandkoming en inhoud van de vragenlijst beschreven, de methode van benadering van de respondenten, de respons en hoe deze verdeeld is over verschillende segmenten. Daarna worden in hoofdstuk 3 de resultaten van de enquête behandeld. Deze resultaten zijn waar relevant uitgesplitst naar de primaire doelgroepen CROW, te weten:

- ⊗ Kleine gemeenten (minder dan 20.000 inwoners)
- ⊗ Middelgrote gemeenten (tussen de 20.000 en 100.000 inwoners)
- ⊗ Grote gemeenten (meer dan 100.000 inwoners)
- ⊗ Provincies
- ⊗ Waterschappen

De rapportage staat stil bij de belangrijkste uitkomsten en verschillen tussen deze doelgroepen. In de rechte tellingen zijn ook de andere organisaties zoals zelfstandig ingenieurs- / adviesbureaus en aannemers meegenomen, waarbij, indien relevant, de resultaten voor de groep aannemers ook zijn uitgesplitst. Er wordt – indien significant en relevant – een onderscheid gemaakt tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers (aannemers) en tussen grote en middelgrote/kleine bedrijven.

Leeswijzer

- ⦿ Door afrondingsverschillen kan het voorkomen dat totalen niet precies op 100% uitkomen.
- ⦿ **n** = Het aantal respondenten dat de vraag heeft beantwoord, dit kan per vraag verschillen.
- ⦿ **Chi²** = maatstaf of er een statistisch verband is tussen twee categoriale variabelen. Vuistregel is dat er sprake is van een significant verband als $\text{Chi}^2 < 0,05$.
- ⦿ **Cramér's V** = maatstaf voor de sterkte van een verband tussen twee categoriale variabelen. Als Cramér's V = 0 dan is er geen samenhang (onafhankelijkheid). Als Cramér's V = 1 dan is er volledige samenhang.

2. Methode

2.1. Opzet: vragenlijst

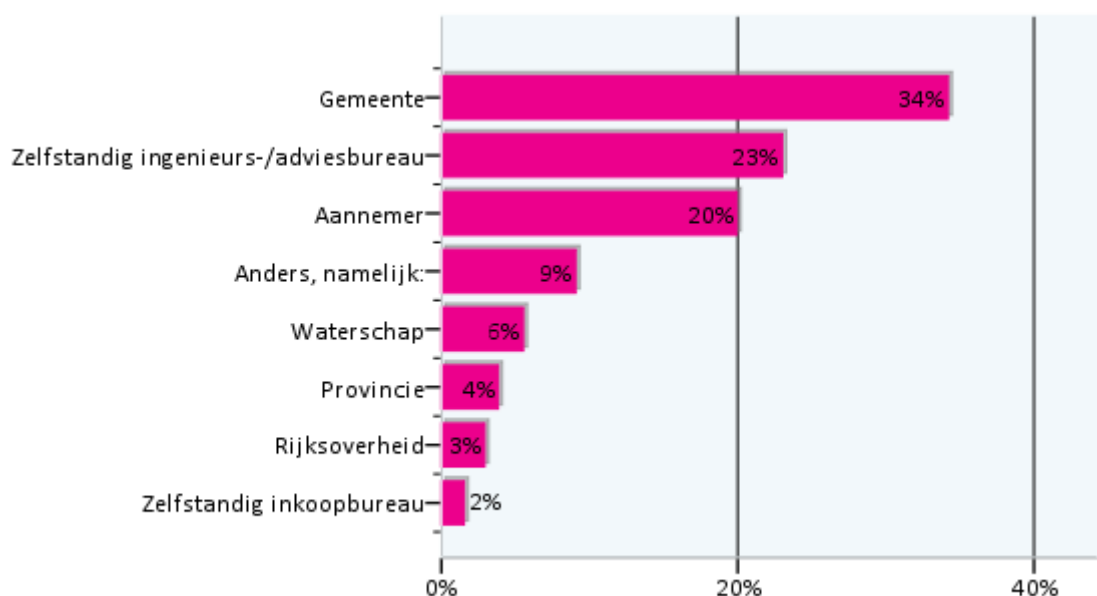
Als basis voor de bij deze enquête gehanteerde vragenlijst diende de vragenlijst die bij de vorige uitvoering van deze klantmonitor werd gebruikt, die op zijn beurt weer was gebaseerd op de vragenlijst die in 2011 voor het marktonderzoek RAWns en SYSgc is gebruikt. Op basis van de ervaringen uit de vorige onderzoeken en actuele vragen en thema's is de vragenlijst aangepast. De vragenlijst gaat zodoende in op een aantal kernonderwerpen:

- ⊙ Profiel organisaties
- ⊙ Profiel respondent
- ⊙ Inhoudelijke vragen met betrekking tot aanbesteden
- ⊙ Inhoudelijk vragen met betrekking tot contracteren

2.2. Respons en representativiteit

De online vragenlijst is breed uitgezet in de doelgroep. Uiteindelijk heeft dit 652 bruikbare responses opgeleverd, wat neerkomt op een netto-responspercentage van 4%. De antwoorden op de achtergrondvragen geven een zeer goede indicatie dat de respons representatief is voor het klantenbestand van CROW. Zo is er een mooie verdeling tussen de verschillende typen organisaties, waarbij de meerderheid wordt gevormd door gemeenten (34%) en aannemers (20%) (zie figuur hieronder).

Figuur 1: Bij wat voor organisatie bent u werkzaam?
(n = 652)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

3. Resultaten

In de volgende paragrafen worden de resultaten van de enquête in vier onderdelen behandeld:

- ⊙ Gebruik van verschillende contractvormen en aanbestedingsprocedures en betrokkenheid bij de verschillende activiteiten die hiermee samenhangen.
- ⊙ De verschillende factoren die van invloed zijn op de keuze voor bepaalde samenwerkings- en contractvormen.
- ⊙ Beoordeling van RAW resp. geïntegreerde contracten.
- ⊙ Behoeftte aan ondersteuning, producten en diensten bij aanbesteden en contracteren.

Hieronder worden de belangrijkste conclusies samengevat.

3.1. Gebruik contractvormen en aanbestedingsprocedures

De respondenten is een aantal vragen gesteld over het gebruik van verschillende contractvormen en aanbestedingsprocedures, en in hoeverre ze persoonlijk betrokken zijn bij de verschillende onderdelen van deze aanbestedingsprocedures.

Contractvormen binnen de organisatie

Allereerst is de respondenten gevraagd hoe groot het aandeel projecten met de drie belangrijkste contractvormen – RAW onder UAV (traditioneel), hybride (onder UAV-gc)¹ en geïntegreerd (UAV-gc) – is binnen hun organisatie en hoe dit de afgelopen 3 jaar is veranderd.

Als de verdeling van de antwoorden wordt vergeleken met twee jaar terug, valt op dat er in het aandeel projecten waarbij traditionele en geïntegreerde contracten worden gebruikt, niet veel veranderd is. Terwijl in 2014 55% van de respondenten aangaf dat bij meer dan de helft van de projecten RAW onder UAV werd gebruikt, is dit nu 52%. Voor geïntegreerd lag dit percentage twee jaar terug op 11% en nu op 12%. Het lijkt er dus op dat het gebruik van geïntegreerde contracten licht is toegenomen.

Het hybride contract wordt door een minderheid (38%) van de respondenten bij een klein aandeel van hun projecten toegepast.

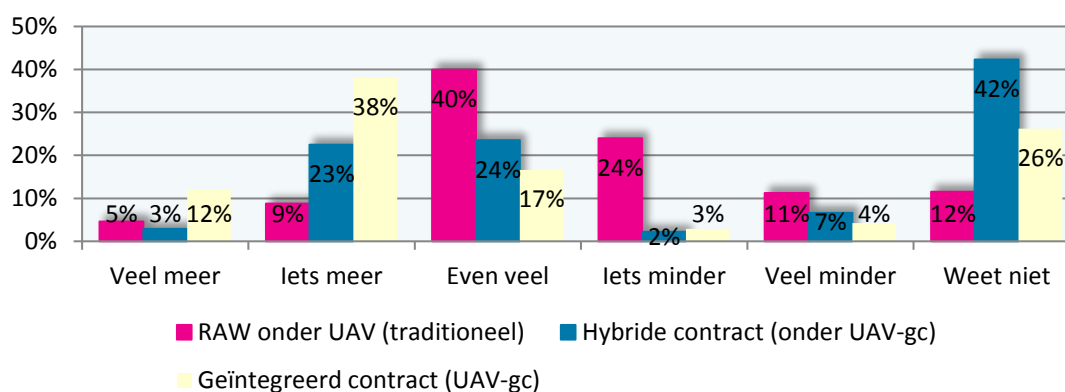
Daarnaast is er net als twee jaar terug een significant verband tussen het gebruik van geïntegreerde contracten en de belangrijkste doelgroepen. Voor het gebruik van traditionele en hybride contracten is er geen significant verband waarneembaar en kan op basis van deze uitkomsten dan ook niet worden gezegd dat dit verschilt per doelgroep. Voor traditionele contracten was dit twee jaar terug wel het geval.

Alhoewel bij alle doelgroepen de nadruk (nog steeds) op RAW ligt, is deze nadruk bij provincies net als twee jaar terug minder groot dan bij de andere doelgroepen. Bij kleine gemeenten is het aandeel traditionele contracten ten opzichte van 2014 toegenomen. De stijging van het gebruik van geïntegreerde contracten is vooral waarneembaar bij provincies en waterschappen.

¹ Deze contractvorm is in deze klantmonitor voor het eerst opgenomen.

De verhouding tussen RAW en GC is aan het verschuiven. Zo geeft 50% van de opdrachtgevers aan dat geïntegreerde contracten op dit moment meer worden gebruikt dan drie jaar geleden (zie figuur 2). Opvallend is dat 7% van de opdrachtnemers aangeeft veel minder in te schrijven op projecten met deze contractvorm. Ook geeft 26% aan op dit moment hybride contracten meer te gebruiken. Bij opdrachtnemers ligt dit percentage iets lager (25%). Traditionele contracten worden door 35% van de opdrachtgevers minder gebruikt dan drie jaar geleden. Tegelijkertijd geeft 14% van de opdrachtgevers aan op dit moment meer traditionele contracten te gebruiken. Van de opdrachtnemers geeft 31% aan op dit moment minder traditionele contracten te gebruiken en 10% meer. Voor bovenstaande gegevens zijn er geen significante verschillen tussen de antwoorden van de primaire doelgroepen.

Figuur 2: Worden onderstaande contractvormen op dit moment binnen uw organisatie meer of minder gebruikt dan 3 jaar geleden? – Opdrachtgevers (Vraag 8)
(n = 409)

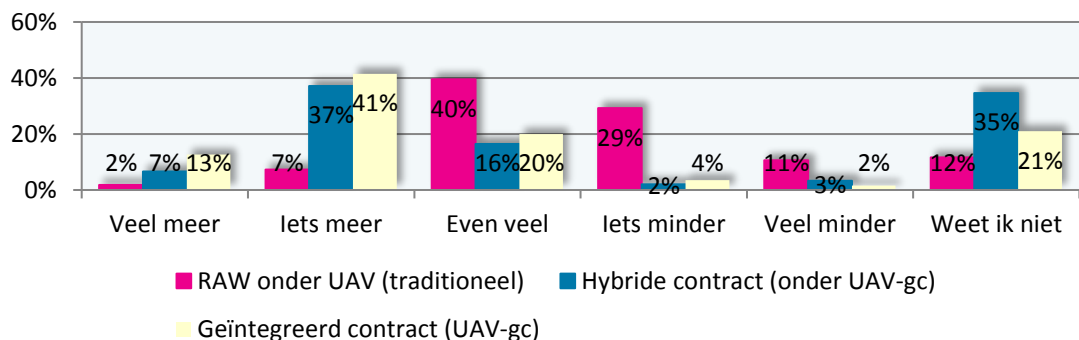


Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

Als wordt gevraagd naar de toekomst, blijkt dat meer dan de helft (54%) van de opdrachtgevers verwacht dat hun organisatie geïntegreerde contracten de komende 3 jaar meer gaan toepassen (zie figuur 3). Ook hier ligt het percentage onder opdrachtnemers lager (46%). Kijkende naar traditionele contracten, dan valt op dat 9% van de opdrachtgevers en 15% van de opdrachtnemers verwachten deze contractvorm de komende 3 jaar meer te gaan toepassen. Voor wat betreft hybride contracten geeft 44% van de opdrachtgevers en 35% van de opdrachtnemers aan deze contractvorm de komende 3 jaar meer te gaan gebruiken. Zowel bij de vraag naar verleden als toekomst is het grote percentage respondenten dat kiest voor het antwoord ‘weet ik niet’ opvallend. Blijkbaar is zowel een groot aantal opdrachtgevers als -nemers nog onvoldoende bekend het deze contractvorm om er uitspraken over te doen.

Als de antwoorden van opdrachtnemers worden uitgesplitst naar de grootte van de organisatie, valt op dat er bij grote organisaties relatief gezien een grotere toename van inschrijvingen op hybride contracten heeft plaatsgevonden. Als naar de toekomst wordt gekeken, zijn er geen significante verschillen tussen de verschillende groottes van de organisaties.

Figuur 3: Denkt u onderstaande contractvormen in uw organisatie de komende 3 jaar meer of minder te gaan gebruiken? – Opdrachtgevers (Vraag 9)
 (n = 397 c.q. 396 c.q. 396)

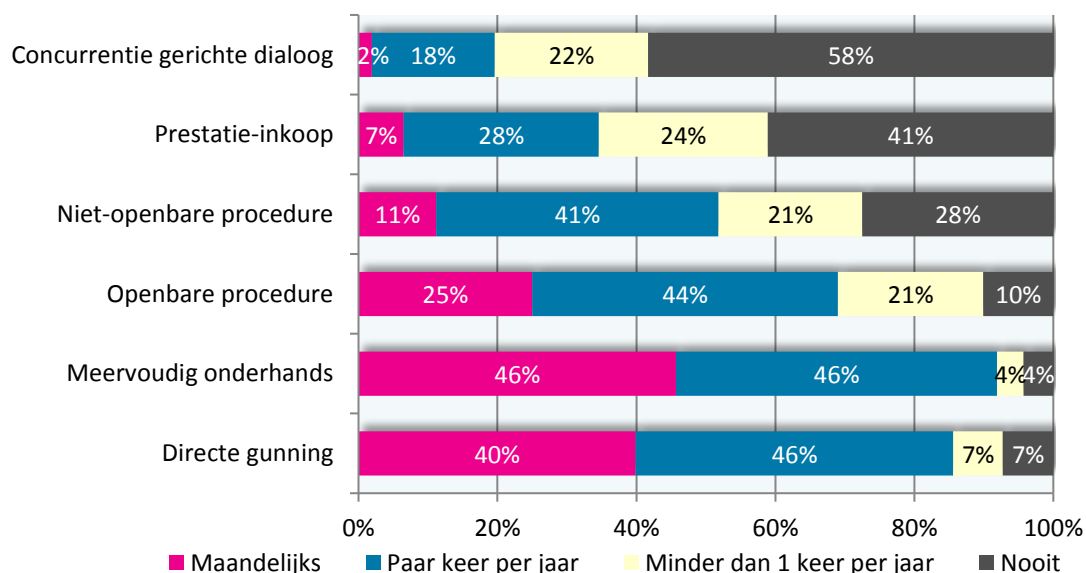


Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

Aanbestedingsprocedures binnen de organisatie

De opdrachtgevers is ook gevraagd hoe vaak hun organisatie gebruik maakt van verschillende aanbestedingsprocedures. Hierbij zijn er vier procedures die door meer dan de helft van de opdrachtgevers regelmatig (minimaal 1 keer per jaar) gebruikt worden, te weten directe gunning, meervoudig onderhands, openbare procedure en niet-openbare procedure (zie figuur 4). Een prestatie-inkoop en concurrentie gerichte dialoog worden door minder dan de helft van de opdrachtgevers regelmatig gebruikt. Met name meervoudig onderhands en directe gunning worden door een zeer groot deel (92% resp. 86%) van de opdrachtgevers maandelijks tot een paar keer per jaar gebruikt.

Figuur 4: Kunt u aangeven hoe vaak uw organisatie gebruik maakt van onderstaande aanbestedingsprocedures? – Opdrachtgevers (Vraag 12)
 (n = 368 c.q. 368 c.q. 368 c.q. 367)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

De frequentie van het gebruik van de meeste van deze procedures hangt significant samen met het type opdrachtgever. Tabel 5 geeft een overzicht van de meest gebruikte aanbestedingsprocedures per doelgroep, en geeft tevens aan hoeveel procent van de organisaties ‘maandelijks’ of ‘een paar keer

per jaar' met deze aanbestedingsvorm werkt. Als dit wordt vergeleken met twee jaar terug zien we, dat kleine en middelgrote gemeenten onderhandse aanbestedingen nog vaker zijn gaan gebruiken en dat waar van de kleine gemeenten twee jaar terug nog bijna twee derde regelmatig gebruik maakte van een openbare procedure, dit nu nog maar 20% is.

Tabel 5: Welke aanbestedingsprocedure gebruikt u het vaakst?

Organisatie	1	2	3
Kleine gemeenten (<20.000)	Meervoudig onderhands 100%*	Directe gunning ('enkelvoudig onderhands') 100%	Openbare procedure en Niet-openbare procedure Beide 20%
Middelgrote gemeenten (20.000 – 100.000)	Meervoudig onderhands 100%	Directe gunning ('enkelvoudig onderhands') 98%	Openbare procedure 62%
Grote gemeenten (>100.000)	Meervoudig onderhands 98%	Directe gunning ('enkelvoudig onderhands') 91%	Openbare procedure 82%
Provincies	Openbare procedure en Meervoudig onderhands Beide 100%		Directe gunning ('enkelvoudig onderhands') 76%
Waterschappen	Meervoudig onderhands 97%	Openbare procedure 91%	Directe gunning ('enkelvoudig onderhands') 85%

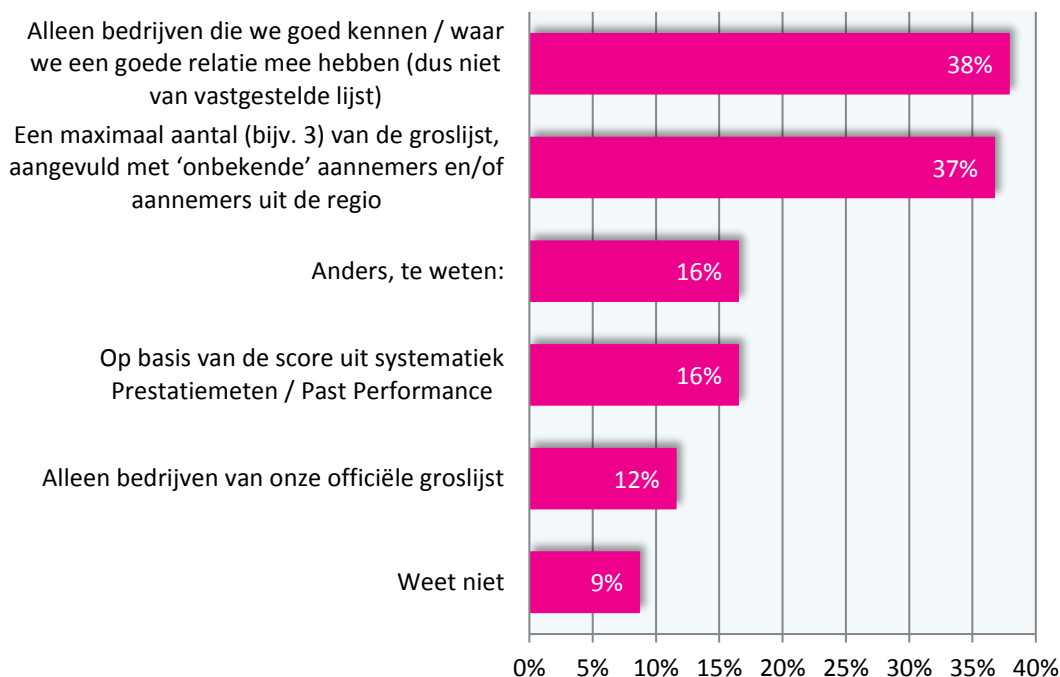
Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

*De percentages geven aan hoeveel procent van de organisaties 'maandelijks' of 'een paar keer per jaar' met deze aanbestedingsvorm werkt. Voorbeeld: van de respondenten werkzaam bij kleine gemeenten zegt 100% dat hun organisatie maandelijks of een paar keer per jaar gebruik maakt van de aanbestedingsprocedure 'meervoudig onderhands'.

Selecteren en beoordelen

Uit de verdeling van de antwoorden op de vraag hoe opdrachtgevers bij meervoudige onderhandse aanbestedingen bepalen welke aannemers worden uitgenodigd, blijkt dat zowel een derde van de opdrachtgevers alleen bedrijven uitnodigt die men goed kent of waar men een goede relatie mee heeft, alsook een derde van de opdrachtgevers een maximum aantal van de groslijst uitnodigt, aangevuld met 'onbekende' aannemers en/of aannemers uit de regio (zie figuur 6). Andere methodes worden een stuk minder toegepast.

Figuur 6: Hoe bepaalt u bij meervoudige onderhandse aanbestedingen welke aannemers worden uitgenodigd? – Opdrachtgevers (Vraag 14)
(n = 346)

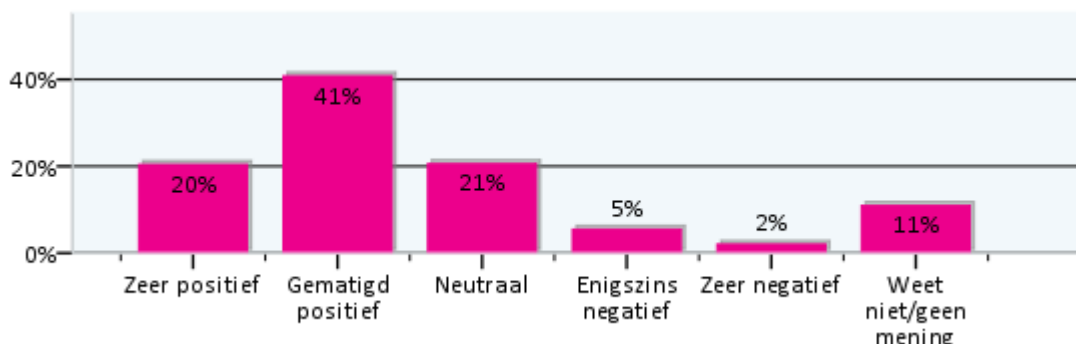


Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

Ook is gevraagd hoe opdrachtgevers de samenwerking met een opdrachtnemer tijdens de uitvoering van een project meten of beoordelen. Uit de verdeling van de antwoorden blijkt dat ruim een derde (39%) van de opdrachtgevers een eigen vragenlijst gebruikt, waarvan de helft aangeeft dat de systematiek voor elk project hetzelfde is en de andere helft aangeeft dat deze per project. Een kwart van de opdrachtgevers geeft aan de samenwerking tijdens de uitvoering niet te beoordelen of te meten. Ruim 15% van de opdrachtgevers geeft aan de methode Past Performance van CROW te gebruiken. Alleen het gebruik van Prestatiemeten verschilt significant per doelgroep, maar alleen als hierbij ook het Rijk in de vergelijking mee wordt genomen. Deze methode wordt eigenlijk alleen door een (klein) deel van de grotere opdrachtgevers gebruikt.

Zoals uit figuur 7 valt af te lezen staat ruim 60% van de respondenten positief tegenover het gebruik van een landelijk uniforme systematiek (zoals Past Performance) om de samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer te verbeteren.

Figuur 7: Hoe staat u tegenover het gebruik van een landelijk uniforme systematiek (zoals Past Performance) om de samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer te verbeteren? (Vraag 16)
 (n = 550)



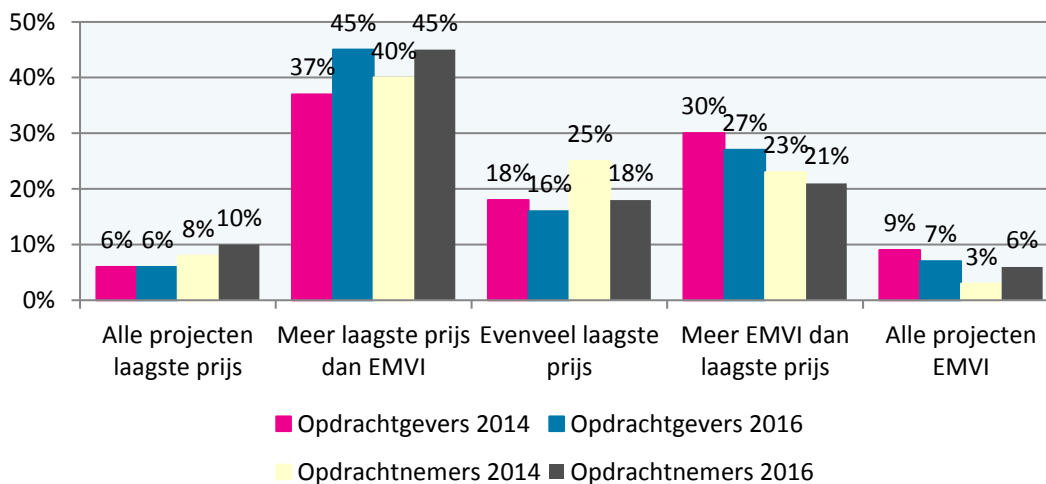
Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

EMVI

Voor wat betreft het gebruik van EMVI is het zo dat de verhouding tussen “gunnen op EMVI” en “gunnen op laagste prijs” ten opzichte van 2014 verschoven is naar meer laagste prijs dan EMVI. Waar in 2014 dit nog redelijk in balans was, geeft nu meer dan de helft van de opdrachtgevers aan meer te gunnen op laagste prijs (zie figuur 8). In tegenstelling tot 2014 zijn er bij deze verhouding geen significante verschillen tussen de primaire doelgroepen.

Ook aan opdrachtnemers is gevraagd hoe deze verhouding tot op heden in hun organisatie is. Uit de verdeling van de antwoorden op deze vraag blijkt dat meer dan de helft (55%) meer op aanbestedingen waarbij geldt ‘gunnen op laagste prijs’ inschrijft. Dit is meer dan bij opdrachtgevers het geval is en ook meer is dan in 2014 (was 48%). Ook is gekeken of de antwoorden op deze vraag significant verschillen naar grootte van de organisatie van de respondent. Hieruit blijkt dat bij middelgrote organisaties meer laagste prijs wordt gehanteerd, terwijl bij kleine en grote organisatie juist meer EMVI wordt gehanteerd.

Figuur 8: Hoe is de verhouding tussen ‘gunnen op EMVI (prijs-kwaliteitverhouding)’ en ‘gunnen op laagste prijs’ tot op heden in uw organisatie? – opdrachtgevers & opdrachtnemers, 2014 & 2016 (Vraag 29 cq. 32)
 (n = 411 resp. 263 resp. 403 resp. 189)

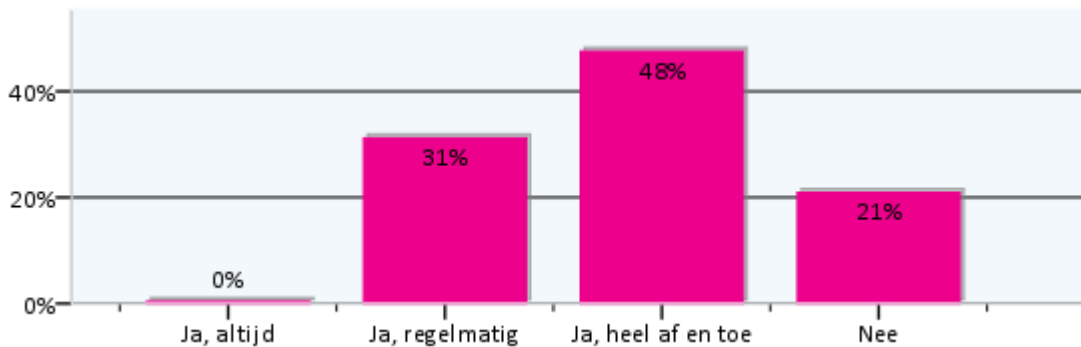


Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

Gunningscriterium Laagste kosten o.b.v. kosteneffectiviteit

Bijna 80% van de opdrachtgevers denkt het gunningscriterium laagste kosten o.b.v. kosteneffectiviteit de komende jaren toe te gaan passen (zie figuur 9). Een kleine derde (31%) van de opdrachtgevers geeft hierbij aan dat men denkt dat men dit regelmatig te gaan doen en bijna de helft (48%) slechts heel af en toe. Ruim een vijfde (21%) geeft aan te denken dit niet toe te gaan passen. Er is hierbij geen significant verschil tussen de verschillende type opdrachtgevers.

Figuur 9: Denkt u het gunningscriterium Laagste kosten o.b.v. kosteneffectiviteit de komende jaren toe te gaan passen? – Opdrachtgevers (Vraag 30)
(n = 263)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

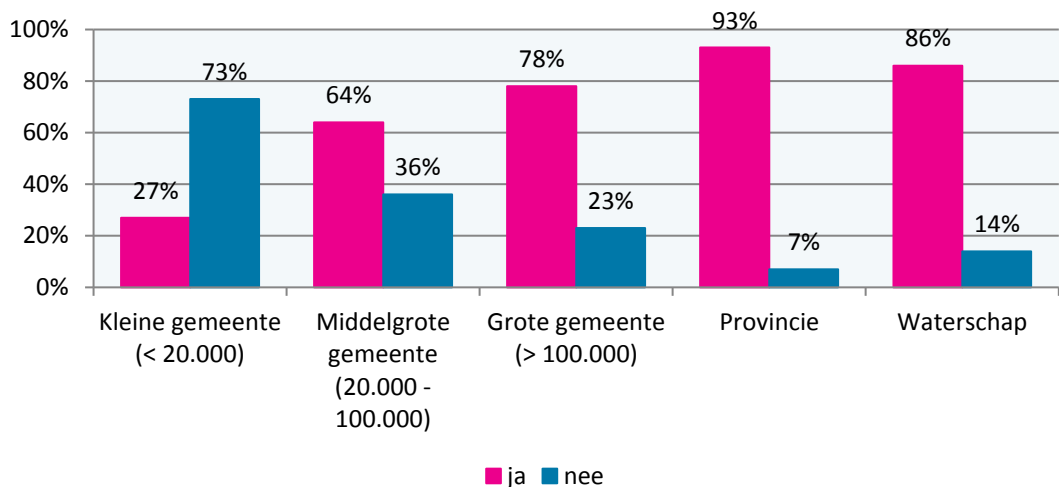
De opdrachtgevers is ook gevraagd in hoeverre men behoefte aan ondersteuning of kennis bij het toepassen van het gunningscriterium laagste kosten o.b.v. kosteneffectiviteit heeft. Hierbij geeft 65% van de opdrachtgevers aan hier behoefte aan te hebben, waarvan 41% in de vorm van kennis in digitale vorm, 29% in de vorm van digitale (reken)tools, 29% in de vorm van een cursus of een opleiding, 8% in de vorm van coaching of begeleiding en 5% in een andere vorm.

Van de opdrachtnemers heeft 57% behoefte aan ondersteuning of kennis bij het toepassen van het gunningscriterium laagste kosten o.b.v. kosteneffectiviteit, waarvan 37% in de vorm van kennis in digitale vorm (kennismodule), 25% in de vorm van digitale (reken)tools, 18% in de vorm van een cursus of opleiding, 5% in de vorm van coaching of begeleiding en 3% in een andere vorm.

Hybride contracten

Vervolgens is een aantal vragen gesteld over (de toepassing van) specifieke contractvormen. Allereerst is de respondenten gevraagd of ze bekend zijn met de term “hybride contract”. Ruim drie vijfde (62%) van de respondenten is hiermee bekend. Dit is een stijging van maar liefst 30% t.o.v. 2014, wat opvallend te noemen is. Als de antwoorden op deze vraag worden uitgesplitst naar opdrachtgever c.q. opdrachtnemer, blijkt dat de bekendheid onder opdrachtnemers kleiner (52%) is dan onder opdrachtgevers (69%). Dit percentage verschilt significant tussen de verschillende typen opdrachtgevers (zie figuur 10). Opvallend is hierbij vooral dat de bekendheid bij kleine gemeente ver onder het gemiddelde ligt. Van de zelfstandig ingenieurs- en adviesbureaus is bijna 70% bekend met de term “hybride contract”.

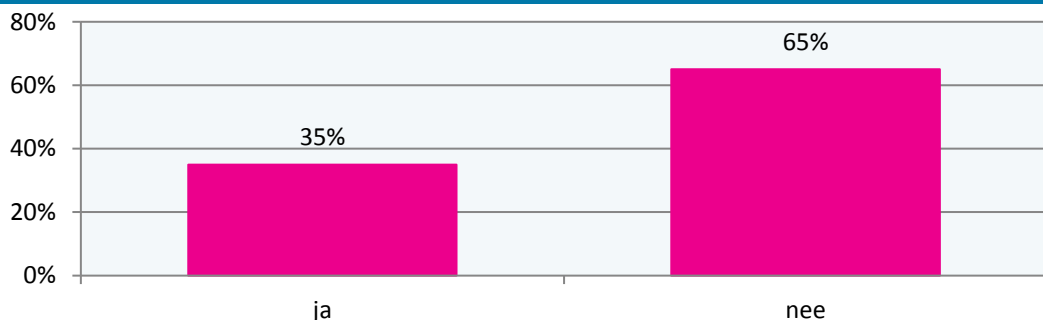
Figuur 10: Bent u bekend met de term 'hybride contract'? (Vraag 23)
 (n = 303 – Chi² = 0,000 – Cramér's V = 0,335)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

Op de vraag of men persoonlijk ervaring heeft met de toepassing van RAW-systematiek onder UAV-gc antwoordt ruim een derde van de respondenten (35%) positief (zie figuur 11). Dit is meer dan in 2014, toen 29% positief op deze vraag antwoordde. Dit verschilt niet significant per type opdrachtgever. Wel is het zo dat een groter deel van de opdrachtnemers (43%) hier persoonlijk ervaring mee heeft dan van de opdrachtgevers (30%).

Figuur 11: Heeft u persoonlijk ervaring opgedaan met de toepassing van RAW-systematiek onder UAV-gc? (Vraag 24)
 (n = 514)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

Aan de respondenten die hebben aangegeven persoonlijk ervaring te hebben opgedaan met de toepassing van RAW-systematiek onder UAV-gc is vervolgens gevraagd hoe ze dit hebben gedaan. Hierbij...

- ⊙ ...geeft ruim de helft (51%) van deze respondenten aan standaard RAW bepalingen van toepassing te hebben verklaard op een UAV-gc contract;
- ⊙ Geeft 44% aan een aantal RAW eisen/bepalingen opgenomen te hebben in een vraagspecificatie van een UAV-gc contract;
- ⊙ Geeft krap twee vijfde (38%) aan uitvoeringswerkzaamheden met RAW uitgewerkt te hebben;
- ⊙ Geeft een derde aan onderdelen van de vraagspecificatie te hebben uitgewerkt tot technische specificatie met RAW;

- ⊗ En heeft 17% de RAW-systematiek toegepast in een hybride contract.

Er zijn hierbij geen significante verschillen tussen de type opdrachtgevers.

3.2. Factoren die leiden tot de keuze voor samenwerkings- c.q. contractvorm

De opdrachtgevers is een aantal factoren voorgelegd met daarbij de vraag hoeveel invloed deze hebben op de keuze van de samenwerkings- c.q. contractvorm, namelijk:

- ⊗ De complexiteit van het project
- ⊗ De risico's dat het project met zich meebrengt
- ⊗ Het type project
- ⊗ De technische kennis die uw organisatie in huis heeft m.b.t. het specifieke project
- ⊗ De omvang van het specifieke project
- ⊗ Het beleid dat door uw eigen organisatie is opgesteld
- ⊗ De ervaring die u in het verleden heeft gehad met soortgelijke projecten
- ⊗ Het aantal partijen dat in aanmerking komt voor de opdracht

Bij op twee na ('het aantal partijen dat in aanmerking komt voor de opdracht' en 'het beleid dat door uw organisatie is opgesteld') alle genoemde factoren geeft meer dan de helft van de respondenten aan dat de factor veel van invloed is. Alle genoemde factoren zijn echter minder van invloed dan in 2014. Bij deze vraag is bij geen enkele factor sprake van een significant verschil tussen de type opdrachtgevers. In 2014 was dit wel het geval bij de factoren 'het aantal partijen dat in aanmerking komt voor de opdracht' en 'de ervaring die u in het verleden heeft gehad met soortgelijke projecten', waarbij de invloed bij kleine en middelgrote gemeenten en bij de tweede ook waterschappen groter was.

Daarnaast is ook een aantal factoren voorgelegd met daarbij de vraag hoeveel invloed deze hebben bij de keuze voor de RAW-systematiek bij het opstellen van een overeenkomst. Een aantal factoren is hierbij bovengemiddeld van invloed, te weten:

- ⊗ Invloed hebben op het uiteindelijke resultaat
- ⊗ Technische risico's beperken
- ⊗ De van toepassing zijn administratieve voorwaarden
- ⊗ Intensiteit van toezicht
- ⊗ Budgetoverwegingen/kostenreductie
- ⊗ Regierol i.p.v. controlerende rol

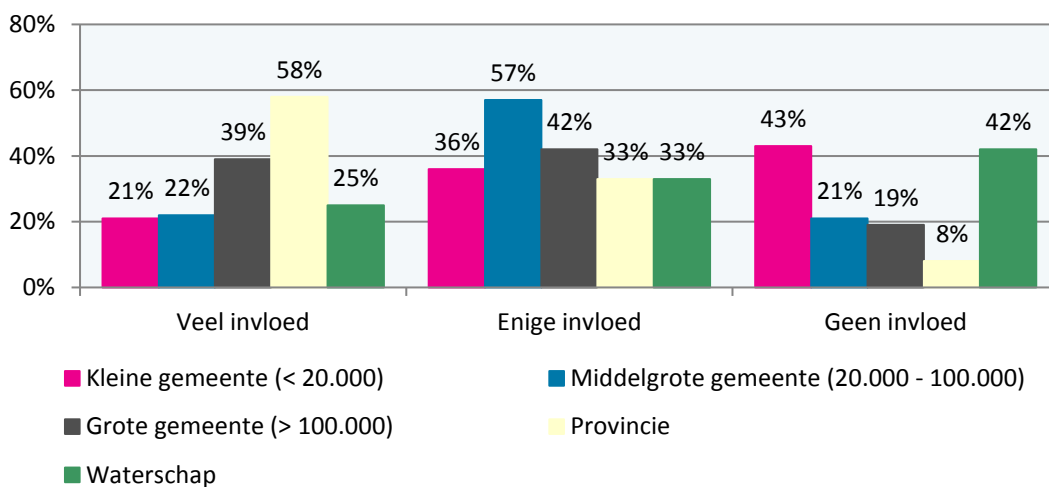
Een aantal andere factoren is juist beneden gemiddeld van invloed:

- ⊗ Capaciteit en kwaliteit eigen organisatie
- ⊗ Toepassing van duurzaamheidscriteria

De score van capaciteit en kwaliteit eigen organisatie is opvallend, aangezien in 2014 nog door bovengemiddeld veel opdrachtgevers werd aangegeven dat dit van invloed was.

De factor "politiek besluit/managementbeslissing" hangt significant samen met het type opdrachtgever, waarbij de invloed voornamelijk bij kleine gemeenten en waterschappen kleiner is, daarentegen is hij bij provincies juist groter, zie figuur 12.

Figuur 12: Hoeveel invloed hebben de volgende factoren voor u persoonlijk bij de keuze voor de RAW-systematiek bij het opstellen van een overeenkomst? – Politiek besluit/managementbeslissing (Vraag 34 antwoord 13)
(n = 303 – Chi² = 0,013 – Cramér's V = 0,234)



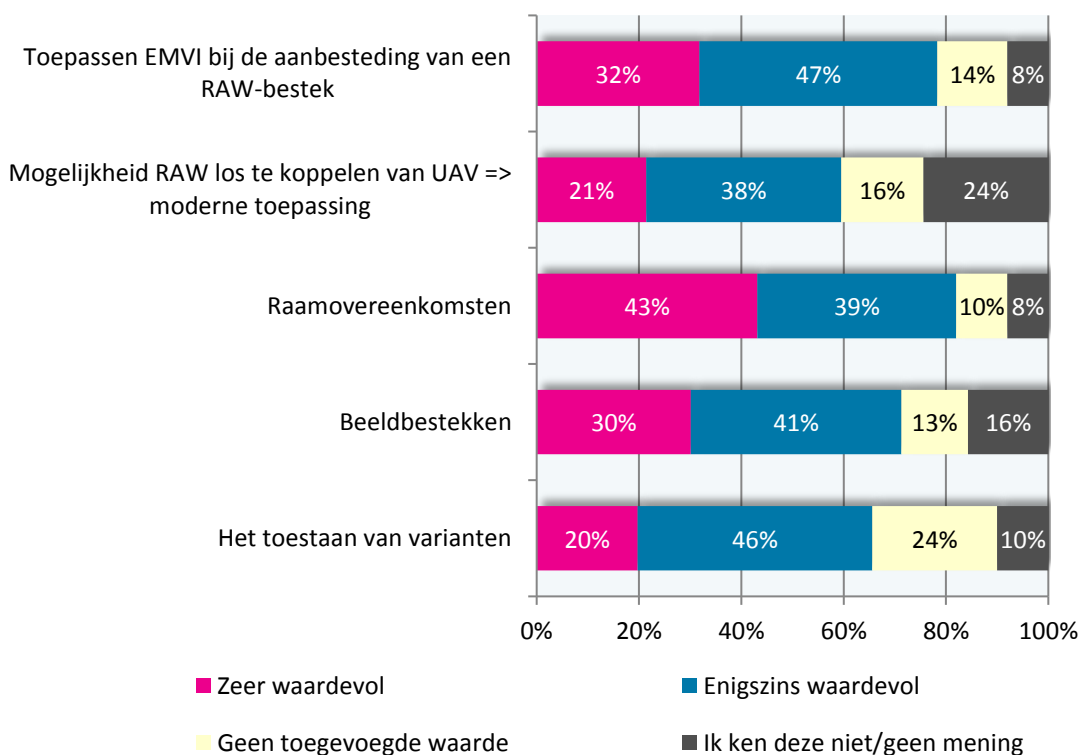
Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

3.3. Beoordeling RAW en geïntegreerde contracten

Ook dit jaar is aan de opdrachtgevers gevraagd welke mogelijkheden van RAW men waardevol vindt. Onderstaande figuur geeft een overzicht van de verdeling van de antwoorden. Hieruit blijkt dat voor zowel raamovereenkomsten, als het toepassen van EMVI bij de aanbesteding van een RAW-bestek ongeveer 80% van de opdrachtgevers deze aspecten zeer of enigszins waardevol vindt. Ook voor de andere mogelijkheden van RAW geldt dat (veel) meer dan helft van de respondenten ze waardevol vindt.

Voor een aantal mogelijkheden geldt dat deze door meer opdrachtgevers zeer waardevol wordt gevonden dan in 2014, te weten raamovereenkomsten (43% t.o.v. 35% in 2014), beeldbestekken (30% t.o.v. 19% in 2014) en de mogelijkheid RAW los te koppelen van UAV (moderne toepassing) (21% t.o.v. 13% in 2014). Het toepassen EMVI bij de aanbesteding van een RAW-bestek en het toestaan van varianten worden door minder opdrachtgevers dan in 2014 zeer waardevol geacht.

Figuur 13: Welke mogelijkheden van de RAW vindt u waardevol? – Opdrachtgevers (Vraag 35) (n = 299)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

Vergelijking RAW en geïntegreerde contracten

Verder is de respondenten gevraagd om hun ervaringen met RAW en geïntegreerde contracten met elkaar te vergelijken en aan te geven hoe de beide vormen scoren op bepaalde eigenschappen. Als de uitkomsten van deze vraag worden vergeleken met de uitkomsten in 2014, blijkt dat voor een aantal eigenschappen het percentage respondenten dat RAW-contracten positiever dan geïntegreerde contracten vindt groter is geworden, namelijk met betrekking tot:

- ⊙ Kosten voorbereiding en aanbesteding

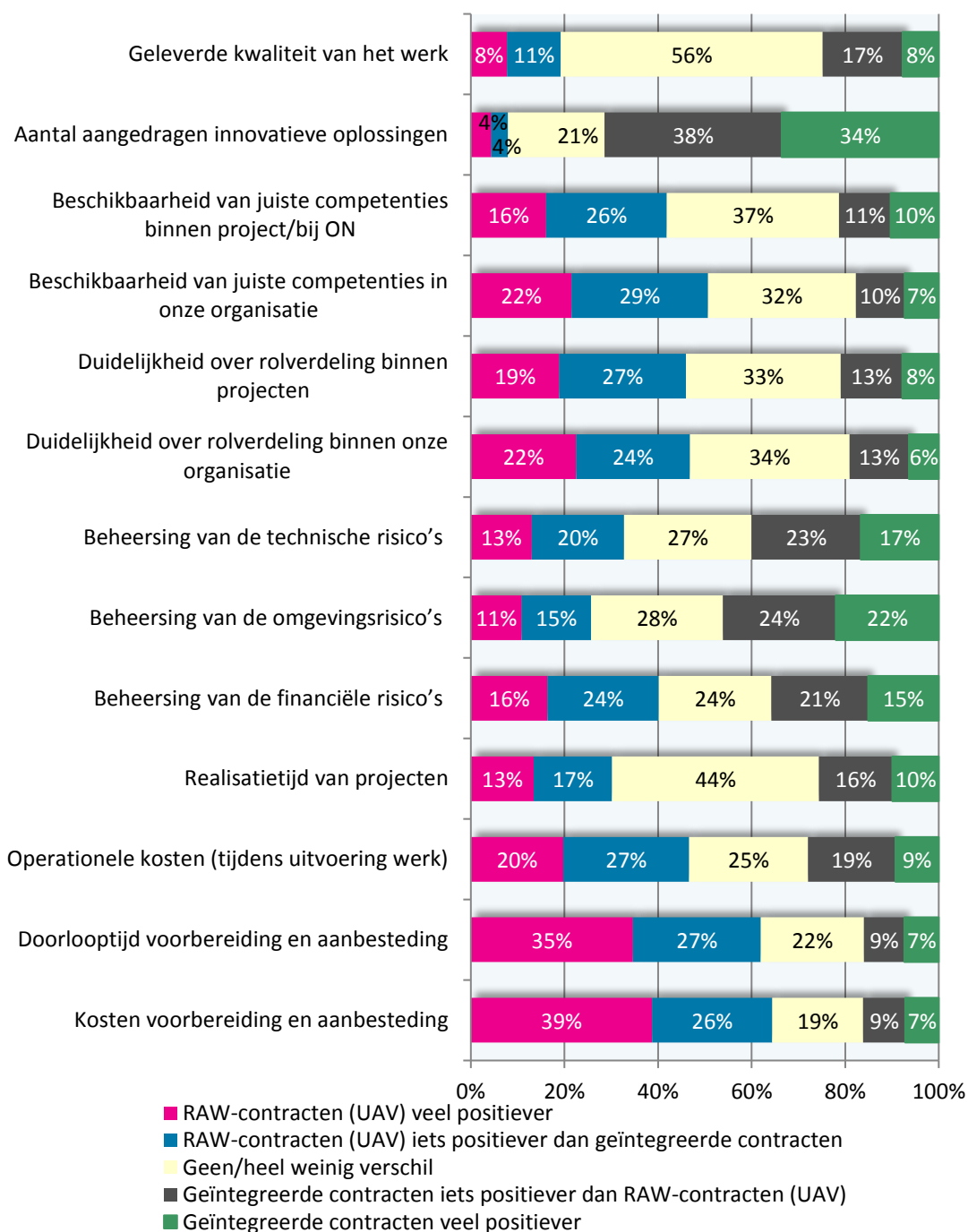
- ⦿ Doorlooptijd voorbereiding en aanbesteding
- ⦿ Operationele kosten (tijdens uitvoering werk)
- ⦿ Realisatietijd van projecten
- ⦿ Duidelijkheid over rolverdeling binnen onze organisatie
- ⦿ Duidelijkheid over rolverdeling binnen projecten
- ⦿ Beschikbaarheid van juiste competenties in onze organisatie
- ⦿ Geleverde kwaliteit van het werk (in zeer beperkte mate)

Voor andere eigenschappen is dit omgekeerd, en is het percentage respondenten dat geïntegreerde contracten positiever vindt groter geworden:

- ⦿ Beheersing van de financiële risico's
- ⦿ Beheersing van de omgevingsrisico's
- ⦿ Aantal aangedragen innovatieve oplossingen
- ⦿ Beschikbaarheid van juiste competenties binnen project/bij ON (in zeer beperkte mate)

Ook zijn er eigenschappen waarbij er geen noemenswaardig verschil is met twee jaar terug, te weten de geleverde kwaliteit van het werk en de realisatietijd van projecten. In figuur 14 op de volgende pagina is een volledig overzicht van de verdeling van de antwoorden op deze vraag opgenomen.

Figuur 14: Kunt u uw ervaringen met RAW-contracten (UAV) en geïntegreerde contracten (UAV-gc) met elkaar vergelijken en aangeven hoe deze samenwerkingsvormen scoren op de onderstaande eigenschappen? (n = 535)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

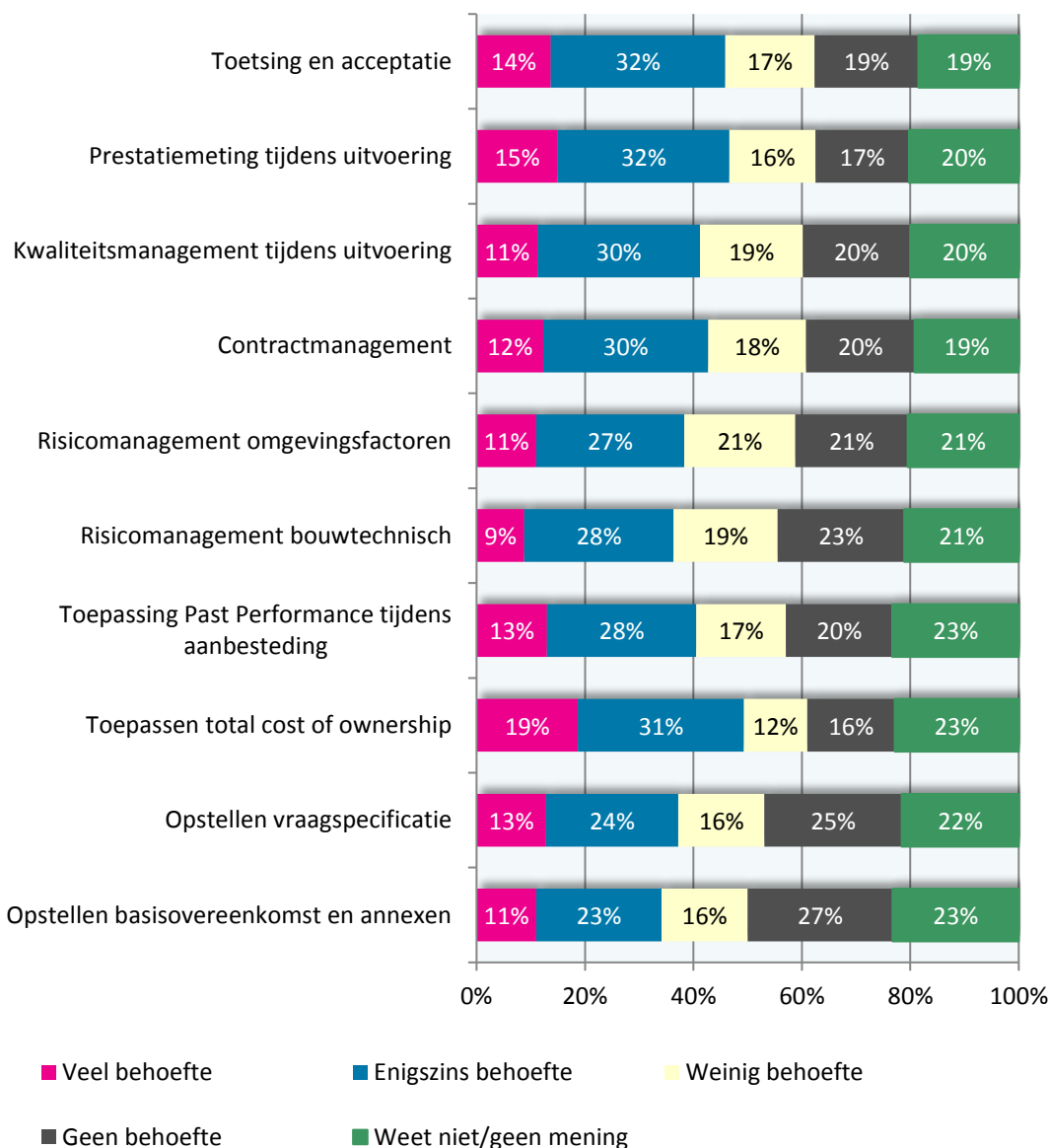
Voor een aantal eigenschappen geldt dat het type opdrachtgever significant verband houdt met hoe de twee samenwerkingsvormen scoren op deze eigenschappen, zoals kosten voorbereiding en aanbesteding, doorlooptijd voorbereiding en aanbesteding, realisatietijd van projecten en duidelijkheid over rolverdeling binnen organisatie. Over het algemeen geldt hierbij dat medewerkers van waterschappen RAW op deze eigenschappen positiever beoordelen dan medewerkers van andere opdrachtgevers.

3.4. Behoeftte aan ondersteuning geïntegreerde contracten en producten CROW

Ondersteuning bij algemene activiteiten

Voor het werken met geïntegreerde contracten is gevraagd bij welke activiteiten de respondenten (opdrachtgevers en opdrachtnemers) ondersteuning behoeven. Zoals te zien onderstaande figuur zijn er geen grote verschillen tussen de mate van behoefte aan ondersteuning bij de verschillende activiteiten. Net als in 2014 geldt voor alle activiteiten dat ongeveer 40% van de respondenten hier behoefte aan heeft. Wel valt op dat de behoefte aan ondersteuning licht lijkt toegenomen. Deze toename is het grootst bij het toepassen total cost of ownership, waarbij het percentage respondenten dat aangeeft hier behoefte aan te hebben met 12% is toegenomen. Deze behoefte verschilt niet significant per type opdrachtgever.

Figuur 15: Kunt u aangeven bij welke van de onderstaande activiteiten bij het werken met geïntegreerde contracten u nog extra ondersteuning behoeft? (Vraag 38)
 (n = 454)

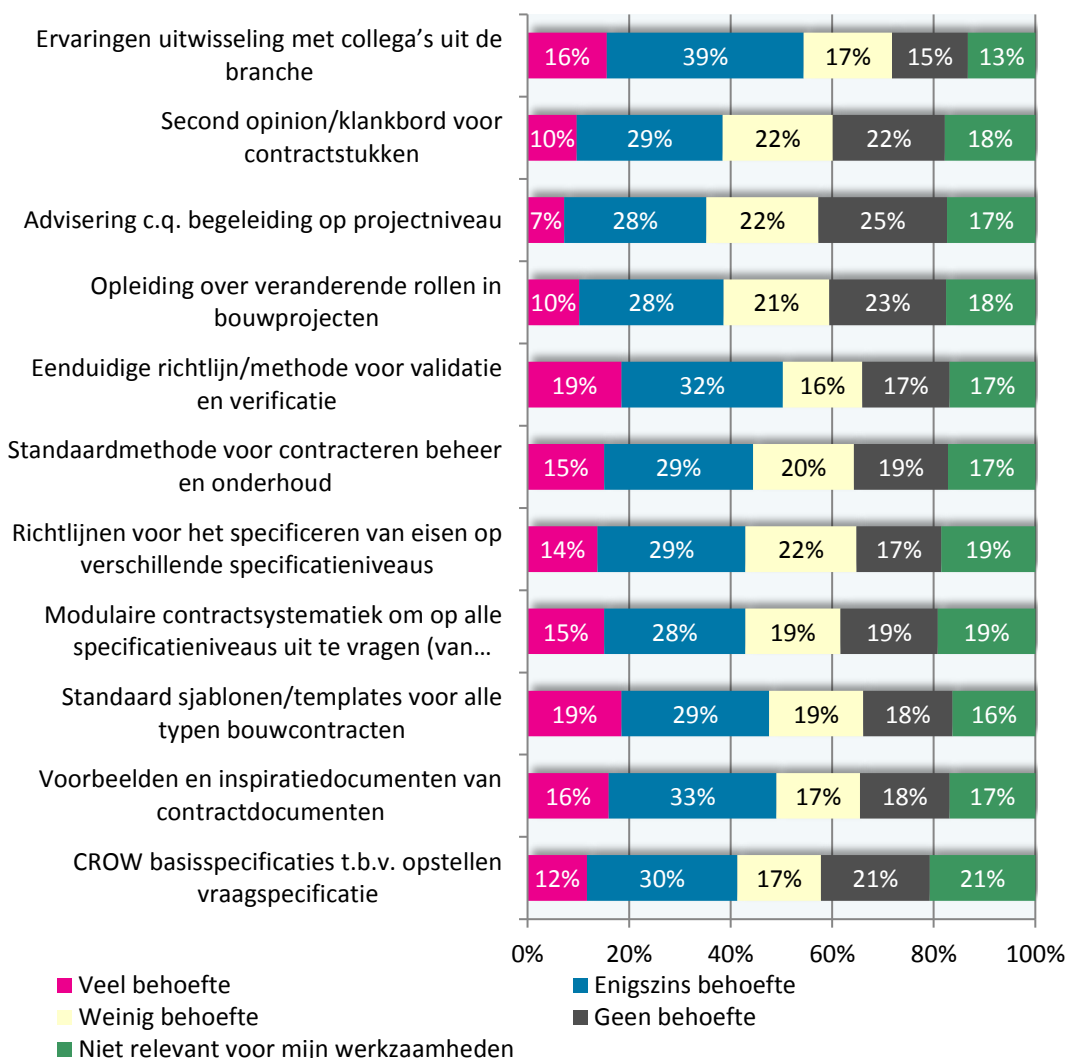


Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016

Ondersteuning middels (potentiële) producten/diensten van CROW

De respondenten is tevens een aantal (potentiële) producten en diensten van CROW bij het werken met geïntegreerde contracten voorgelegd, met daarbij de vraag in hoeverre men daar behoefte aan heeft (zie figuur 16). Net als in 2014 geldt voor een aantal vormen van ondersteuning dat meer dan de helft van de gesproken respondenten hier enigszins of veel behoefte aan heeft, namelijk ervaringen uitwisselen met collega's uit de branche en eenduidige richtlijn/methode voor validatie en verificatie. Hierbij geldt voor ervaringen uitwisseling met collega's uit de branche dat de behoefte is toegenomen. De behoefte aan een eenduidige richtlijn voor specificatie en wijze van toetsing en advisering c.q. begeleiding op projectniveau verschillen significant per type opdrachtgever. Voor de eerste geldt dat medewerkers van provincies hier bovengemiddeld veel behoefte aan hebben. Voor de tweede geldt dat kleine gemeente en in mindere mate provincies hier bovengemiddeld veel behoefte aan hebben.

**Figuur 16: Hieronder staan enkele (potentiële) producten/diensten van CROW om u te ondersteunen bij het werken met geïntegreerde contracten. Kunt u aangeven in hoeverre u behoefte heeft aan deze vormen van ondersteuning? (Vraag 39)
(n = 443)**



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2016