

Onderzoek voor Bedrijf & Beleid

Ministerie van Economische Zaken
T.a.v. mr. A.E. Verhulsdonck
Postbus 20101
2500 EC DEN HAAG

ONDERWERP	KENMERK	DATUM
Rapporten 'MKB en aanbesteden'	201095/PZE	1 juli 2008

Beste Aimée,

Bijgaand stuur ik je 10 exemplaren van het rapport 'MKB en aanbesteden'.

Met vriendelijke groet,



Paul van der Zeijden

Bijlagen



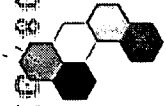
2008/07/02



EIM
onderdeel van Panteia

MKB en aanbesteden

2008/07/02



EIM

onderdeel van Panteia

MKB en aanbesteden

Het aandeel van het Nederlandse MKB in
gegunde Europese aanbestedingen van
Nederlandse aanbestedende diensten in 2006

drs. P. Gibcus
drs. J.M.J. Telussa
drs. P.Th. van der Zeijden

Zoetermeer, 30 juni 2008

Dit onderzoek is gefinancierd door het Ministerie van Economische Zaken.

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij EIM bv. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van EIM bv. EIM bv aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with EIM bv. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of EIM bv. EIM bv does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

Inhoudsopgave

	Samenvatting	5
1	Inleiding	9
1.1	Aanleiding, doel en afbakening	9
1.2	Opzet van het onderzoek	10
2	Kenmerken van de gunningen	15
2.1	Inleiding	15
2.2	Type aanbestedende dienst	16
2.3	Type opdracht	17
2.4	Type aanbestedende dienst en type opdracht	18
2.5	Verschillen per productgroep	20
2.6	Gunningscriteria	22
3	Aandeel van het MKB in Europese aanbestedingen	25
3.1	Inleiding	25
3.2	Aandeel van het MKB in het aantal gunningen	26
3.3	Aandeel van het MKB in de waarde van de gunningen	31
4	Vergelijking van de winnende bedrijven met de populatie bedrijven	33
4.1	Inleiding	33
4.2	Vergelijking naar grootteklasse	33
4.3	Vergelijking naar sector	34
4.4	Vergelijking naar grootteklasse en sector	35
	Bijlagen	
I	Sectorindeling	37
II	CPV-classificatie	39
III	Begeleidingscommissie	41

Samenvatting

Vanuit het MKB komen regelmatig geluiden dat het MKB onvoldoende toegang heeft tot Europees aanbestede overheidsopdrachten. In de Tweede Kamer zijn daarom vragen gesteld met betrekking tot het aandeel van het Nederlandse MKB in Europees aanbestede overheidsopdrachten van Nederlandse aanbestedende instanties. Om meer inzicht te krijgen in dit aandeel heeft EIM in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken een onderzoek uitgevoerd naar de overheidsopdrachten die door Nederlandse aanbestedende instanties Europees zijn aanbesteed en waarvan de gunningen in 2006 zijn gepubliceerd in TED (Tenders Electronic Daily). Voor het MKB zijn daarbij twee definities gehanteerd:

Nederlandse definitie MKB:	Kleine en middelgrote bedrijven met maximaal 100 werknemers.
Europese definitie MKB:	Kleine en middelgrote bedrijven met maximaal 250 werknemers.

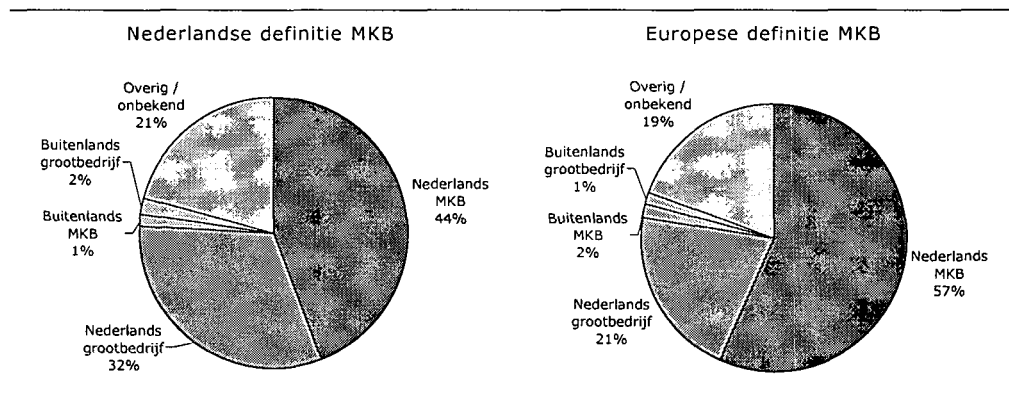
Kenmerken van de gegunde opdrachten

In 2006 zijn in TED 2.587 gunningen gepubliceerd van Nederlandse aanbestedende instanties. Van de gegunde opdrachten is 41% aanbesteed door de lokale of regionale overheid, 26% door de centrale overheid, 20% door publieksrechtelijke instellingen en, 6% door de nutssectoren. Bij 57% van de gunningen betreft het diensten, bij 30% leveringen en bij 13% werken. Bij driekwart van de gunningen is als gunningscriterium 'de meest voordelige inschrijving' gebruikt. Bij 20% van de gunningen betrof het de laagste prijs.

Aandeel van het MKB in het aantal gunningen

In Figuur 1 is het aandeel van het Nederlandse en het buitenlandse MKB en van het Nederlandse en het buitenlandse grootbedrijf in de gunningen weergegeven. Volgens de definitie van het MKB die in Nederland wordt gehanteerd (bedrijven met maximaal 100 werknemers) is ongeveer 44% van de gunningen terechtgekomen bij het Nederlandse MKB en 1% bij het buitenlandse MKB. Volgens de gangbare Europese definitie van het MKB (bedrijven met maximaal 250 werknemers) is dit 57% voor het Nederlandse MKB en 2% voor het buitenlandse MKB. In 21% (Nederlandse definitie MKB) respectievelijk 19% (Europese definitie MKB) van de gunningen betreft het opdrachten die zowel aan Nederlandse als aan buitenlandse en/of zowel aan MKB als grootbedrijf zijn gegund, of dat het winnende bedrijf niet bekend was.

Figuur 1 Verdeling van de gunningen in TED 2006 over de verschillende categorieën winnende bedrijven, volgens twee definities het MKB*



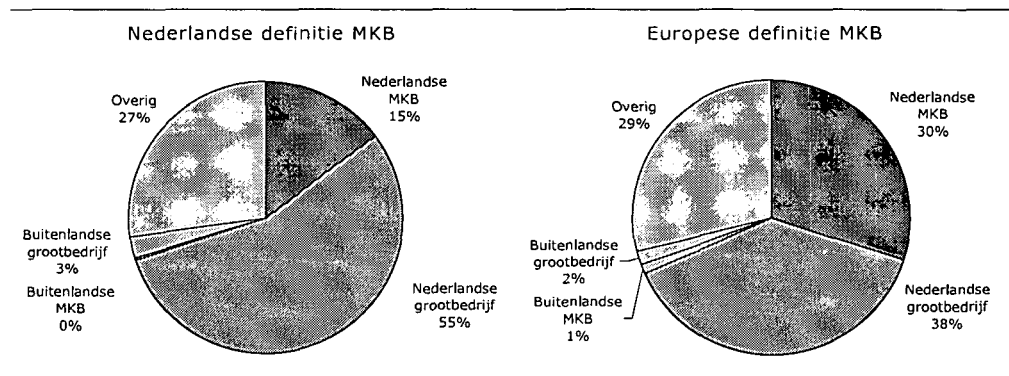
* De categorie overig / onbekend bevat gunningen aan 'zowel het Nederlandse MKB als het Nederlandse grootbedrijf', 'zowel het buitenlandse MKB als het buitenlandse grootbedrijf', 'zowel het Nederlandse als het buitenlandse MKB', 'zowel het Nederlandse als het buitenlandse grootbedrijf', 'zowel het Nederlandse en het buitenlandse MKB als het Nederlandse en het buitenlandse grootbedrijf' en 'bedrijven waarvan grootteklasse en/of herkomst onbekend is'.

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

Aandeel van het MKB in de waarde van de gunningen

In Figuur 2 is het aandeel van de verschillende categorieën winnende bedrijven in de waarde van de gunningen weergegeven. Ongeveer 15% (Nederlandse definitie MKB) respectievelijk 30% (Europese definitie MKB) van de waarde van de gunningen is terechtgekomen bij 'alleen het Nederlandse MKB'. Slechts 0,2% (Nederlandse definitie MKB) respectievelijk 1,1% (Europese definitie MKB) van de waarde van de gunningen is terechtgekomen bij 'alleen het buitenlandse MKB'.

Figuur 2 Verdeling van de waarde van de gunningen in TED 2006 over de verschillende categorieën winnende bedrijven, volgens twee definities van het MKB



Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

Aandeel van het MKB in het aantal winnende bedrijven

Een gegunde opdracht door een Nederlandse aanbestedende instantie kan gewonnen zijn door één of meerdere bedrijven, maar een bedrijf kan ook één of meerdere keren een opdracht winnen. In 2006 was sprake van 2.586 winnende bedrijven die één of meerdere keren een opdracht hebben gewonnen. Van de winnende bedrijven is 69% MKB volgens de Nederlandse definitie en 81% volgens de Europese definitie. Uit eerder onderzoek van EIM kwam naar voren dat

dit in 2001 respectievelijk 63%¹ en 78%² was. Voor beide definities van het MKB geldt dat ruim 99% van de bedrijvenpopulatie een MKB-bedrijf is.

¹ P.Th. van der Zeijden en R.M. Braaksma (2005), Meer MKB-bedrijven in openbare aanbestedingen?, EIM, Zoetermeer.

² EIM Business & Policy Research and KMU FORSCHUNG AUSTRIA (2004), The access of SMEs to public procurement contracts, Final report, Zoetermeer/Vienna.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding, doel en afbakening

Aanleiding

Vanuit het MKB komen regelmatig geluiden dat het MKB onvoldoende toegang heeft tot Europees aanbestede overheidsopdrachten. In de Tweede Kamer zijn daarom vragen gesteld met betrekking tot het aandeel van het Nederlandse MKB in Europees aanbestede overheidsopdrachten van Nederlandse aanbestedende instanties. Om meer inzicht te krijgen in dit aandeel heeft EIM in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken een onderzoek uitgevoerd naar de overheidsopdrachten die door Nederlandse aanbestedende instanties Europees zijn aanbesteed en waarvan de gunningen in 2006 zijn gepubliceerd in TED (Tenders Electronic Daily).

Doel van het onderzoek

De hoofdvraag van het onderzoek is:

Wat was in 2006 het aandeel van het Nederlandse MKB in Europees aanbestede overheidsopdrachten (met gunningsbedrag boven de Europese drempelbedragen) van Nederlandse aanbestedende diensten (zowel in aantal opdrachten als in de waarde van de opdrachten)?

Bij het beantwoorden van bovenstaande hoofdvraag wordt aandacht besteed aan:

- verschillende definities van het MKB,
- onderscheid naar binnenlandse en buitenlandse bedrijven,
- relatie met het aandeel van het MKB in (sectoren van) de economie,
- verschillende typen aanbestedende diensten.

Definitie MKB

De deelname van het MKB aan Europees aanbestede overheidsopdrachten (kortweg: gunningen) is bepaald voor twee definities van het MKB:

- 1 kleine en middelgrote bedrijven met maximaal 100 werknemers (de Nederlandse definitie van het MKB),
- 2 kleine en middelgrote bedrijven met maximaal 250 werknemers (de gangbare Europese definitie van het MKB).

Binnenlandse versus buitenlandse bedrijven

Onderscheid wordt gemaakt tussen:

- het aandeel van het Nederlandse MKB in door Nederlandse aanbestedende diensten verleende overheidsopdrachten;
- het aandeel van het Nederlandse MKB in door Nederlandse aanbestedende diensten verleende overheidsopdrachten aan Nederlandse ondernemingen;
- het aandeel van het Nederlandse en het buitenlandse MKB in door Nederlandse aanbestedende diensten verleende Europese overheidsopdrachten.

Onderscheid naar typen aanbestedende instanties

Bij de gunningen wordt onderscheid gemaakt naar de volgende typen opdrachtgevers:

- centrale overheid,
- lokale of regionale overheid,
- nutssectoren (water, energie, transport en telecommunicatie),
- publiekrechtelijke instellingen (zoals scholen, universiteiten, academische ziekenhuizen, politieregio's, CBS, OPTA, De Nederlandsche Bank, AFM, Bureaus Jeugdzorg, etc.),
- overig (waaronder bibliotheken, GGZ, zorgverzekeringen, etc.).

Relatie met aandeel MKB in (sectoren van) de economie

Er is een relatie gelegd tussen de deelname van het MKB in Europees aanbestede opdrachten van Nederlandse aanbestedende instanties en de relatieve omvang van het MKB in de economische sector waarbinnen de opdrachten worden geplaatst.

1.2 Opzet van het onderzoek

De onderzoeksopzet bestond uit drie stappen:

- Stap 1: bestandsopbouw
- Stap 2: analyse
- Stap 3: rapportage.

Voor het beantwoorden van de hoofdvraag is het van belang om te beschikken over een bestand met alle relevante gegevens. Een dergelijk bestand is niet direct voorhanden en is speciaal voor dit onderzoek opgebouwd. Pas nadat het juiste bestand was opgebouwd, konden er analyses plaatsvinden om de hoofdvraag te beantwoorden en kon de onderhavige rapportage worden opgemaakt.

1.2.1 Bestandsopbouw

Voor het uitvoeren van de benodigde analyses is een bestand gecreëerd van in 2006 in TED (Tenders Electronic Daily)¹ gepubliceerde gunningen van Nederlandse aanbestedende instanties, waarin de volgende variabelen zijn opgenomen:

- werken, leveringen, diensten
- aanbestedende instantie
- type aanbestedende instantie
- CPV-code²
- bedrag
- bedrijf dat de opdracht is gegund (winnende bedrijf)
- nationaliteit van het winnende bedrijf

¹ In deze studie is uitgegaan van gegevens over openbare aanbestedingen waarvan de gunningen in 2006 zijn gepubliceerd in de Official Journal of the European Union (OJEU). De gegevens zijn tevens opgenomen in de Tender Electronic Daily (TED). In deze elektronische databank, die op internet voor iedereen toegankelijk is (<http://ted.europa.eu/>), zijn alle kennisgevingen over overheidsaanbestedingen (boven de Europese aanbestedingsdrempels) van alle EU-lidstaten opgenomen (zoals voor aankondigingen, uitnodigingen tot inschrijvingen en gunningen).

² CPV-productclassificatie (Common Procurement Vocabulary/Gemeenschappelijke woordenlijst overheidsopdrachten) is een systeem van codes waarin producten en diensten verenigd zijn in subgroepen, die op hun beurt zijn verenigd in groepen.

- aantal werkzame personen bij het winnende bedrijf
- BIK-code¹ van het winnende bedrijf.

Hieronder wordt beschreven hoe dit bestand tot stand is gekomen.

TED als uitgangspunt

De 'gunningen'² zoals deze in 2006 in TED zijn gepubliceerd, vormen het startpunt voor de bestandsopbouw. EIM heeft van de Europese Commissie een bestand ontvangen met daarin de gegevens van TED in 2006. Het TED-bestand bevat de gunningen van alle Europese landen. Voor het doel van dit onderzoek, hebben we uit het TED-bestand de gunningen gehaald die door Nederlandse aanbestedende instanties in 2006 zijn gepubliceerd, ongeacht de daadwerkelijke gunningsdatum. Het databestand bevat per gunning de volgende gegevens:

- type aanbestedende instantie
- de aanbestedende instantie
- type opdracht
- CPV-code
- bedrag
- winnend bedrijf.

Van het winnende bedrijf zijn alleen de naam, het adres en de plaatsnaam bekend. Er zijn geen gegevens over grootteklasse of sector aanwezig in het bestand. De bedrijfsgegevens moeten uit andere bronnen komen.

Bewerking TED-bestand

Voordat een koppeling kan plaatsvinden tussen het TED-bestand en de bronnen met bedrijfsgegevens, is een aantal bewerkingen nodig op het TED-bestand. In het onderstaande stippen we aan welke bewerkingen nodig waren.

Bewerking 1: Opsplitsing gegevens van het winnende bedrijf

De gegevens van de winnaar (naam, adres, plaats) waren soms gesplitst in meerdere velden, maar stonden soms ook in een veld. Daar waar de gegevens in een veld stonden, is een opsplitsing in meerdere velden gemaakt. De betreffende contactpersoon was opgenomen in het veld met de straatnaam. Ook hier is een splitsing aangebracht.

Bewerking 2: Opzoeken ontbrekende gegevens winnaar

In het veld met de gegevens van de winnaar troffen we meerdere malen aan 'zie inlichtingen'. De desbetreffende gunningen zijn opgezocht in de officiële publicatie in TED³. In bijna alle gevallen bleek de publicatie bij 'zie inlichtingen' wel gegevens te bevatten over de winnaar. In het bestand hebben we 'zie inlichtingen' vervangen door de gegevens van de winnaar.

¹ BIK (Branche-Indeling Kamers van Koophandel) is een indeling van bedrijven in 14 sectoren en 55 klassen. De BIK-indeling komt grotendeels overeen met de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) van het CBS.

² TED bevat alleen gunningen van Europese aanbestedingen waarvan de aanbestedende instantie daadwerkelijk een gunningsbericht heeft gestuurd. Wanneer aanbestedende instanties geen gunningsbericht sturen (hetgeen wel verplicht is) worden de betreffende gunningen ook niet opgenomen in TED. Het is echter niet bekend om hoeveel gunningen dat gaat.

³ <http://ted.europa.eu/>

Bewerking 3: Opsplitsing van gunning aan meerdere winnaars

Per gunning kunnen er meerdere winnaars zijn, bijvoorbeeld voor verschillende percelen. De bedrijfsgegevens kunnen we alleen per winnaar aan het TED-bestand koppelen. In het TED-bestand is niet consequent een opsplitsing gemaakt van deze gunningen naar meerdere winnaars. Het bestand is nagelopen en indien sprake is van gunning aan meerdere bedrijven is een opsplitsing gemaakt. Indien het onduidelijk was op basis van de gegevens in het bestand of het een gunning betrof aan meerdere partijen of niet, is de officiële publicatie in TED opgezocht.

Bewerking 4: Verdeling van de contracten over de winnaars

Bij de gunning van een opdracht of een perceel aan één winnaar is automatisch sprake van één contract. Bij de gunning van een opdracht of een perceel aan meerdere winnaars kan iedere winnaar een apart contract hebben gekregen. Het is ook mogelijk dat er één contract is voor een combinatie van bedrijven. In enkele gevallen staat expliciet vermeld in TED dat het een combinatie van bedrijven betreft, maar voor het merendeel van de gevallen is hierover geen informatie beschikbaar in TED. In de analyses en deze rapportage hebben we hiermee rekening gehouden.

Bewerking 5: Onderscheiden van Nederlandse en buitenlandse bedrijven

In het TED-bestand is voor de winnaars een veld opgenomen met daarin de landcode. Zodoende is bekend of de winnaar een Nederlands of een buitenlands bedrijf is. Indien de landcode ontbrak, is deze op basis van de plaatsnaam ingevuld.

Bewerking 6: Controleren van de bedragen

Voor ongeveer twee derde van de gunningen is het bedrag bekend. Bij nadere bestudering kwamen we tegen dat soms wel heel lage bedragen bij de gunning waren opgenomen. Steekproefsgewijs is een aantal gunningen opgezocht in de officiële publicatie in TED. Wat opviel was dat als bij het bedrag 0 of 1 was ingevuld het vaak een raamwerkovereenkomst¹ betrof. Ook kwamen we bedragen per eenheid of traject tegen. Bij de analyses hebben we de lagere bedragen buiten beschouwing gelaten. De verdeling over MKB en grootbedrijf van de gunningen waarvan een bedrag bekend was, kwam redelijk goed overeen met de verdeling over MKB en grootbedrijf van de gunningen waarvan geen bedrag bekend was. Derhalve kan worden aangenomen dat met de bekende gunningsbedragen goede schattingen kunnen worden gemaakt over het aandeel van het MKB in de waarde van de gunningen.

Bewerking 7: Coderen van het type aanbestedende instantie

Het type aanbestedende instantie in TED sluit niet geheel aan bij de indeling zoals het Ministerie van Economische Zaken wenst te hanteren. Voor alle gunningen is het type aanbestedende instantie gecodeerd conform de gewenste typering:

- centrale overheid,

¹ In het TED-bestand is niet expliciet een veld opgenomen of de gunning een raamovereenkomst betreft.

- lokale of regionale overheid,
- nutssectoren,
- publiekrechtelijke instellingen (zoals scholen, universiteiten, academische ziekenhuizen, politieregio's, CBS, OPTA, De Nederlandsche Bank, AFM, Bureaus Jeugdzorg, etc.),
- overig (waaronder bibliotheken, GGZ, zorgverzekeringen, etc.).

Bewerking 8: Indeling van de CPV-codes

In TED worden CPV-codes gebruikt om de productgroep aan te duiden waarop de opdracht betrekking heeft. Sommige opdrachten vallen onder meerdere productgroepen. In dat geval is een onderscheid gemaakt tussen de CPV-code in de hoofdcategorie en in de subcategorie(ën). EIM heeft de CPV-codes van de hoofdcategorie gebruikt en deze geaggregeerd tot vier groepen¹, namelijk:

- producten uit de industrie en groothandel (CPV 15 t/m 37)
- bouwactiviteiten (CPV 45)
- zakelijke diensten (CPV 66 t/m 74)
- overig (overige CPV-codes).

Verrijken met bedrijfsgegevens

Met alleen het TED-bestand kan de hoofdvraag niet worden beantwoord, omdat gegevens ontbreken over:

- de grootteklasse van het winnende bedrijf (aantal werkzame personen)
- de BIK-code van het winnende bedrijf (branche/sector).

Voor de Nederlandse bedrijven zijn twee databestanden ingezet voor het verrijken van het TED-bestand. Het eerste bestand dat is ingezet voor de koppeling is REACH 2006 (Review and Analysis of Companies in Holland). REACH is een modulaire database met zoek- en analysesoftware, financiële gegevens, contactgegevens, eigendomsverhoudingen en gegevens van de Kamers van Koophandel en Elsevier BedrijfsInformatie over bedrijven in Nederland. Er is eerst een koppeling gemaakt op basis van postcode en huisnummer en daarna op naam van het bedrijf. Het aantal treffers voor het aantal werkzame personen lag rond de 60%. Voor iets meer winnaars was de BIK-code bekend. Doordat de naam van het bedrijf in TED vaak net iets anders geschreven was dan in REACH 2006 of de punten, komma's en spaties op een andere plek stonden, kon vaak geen match gemaakt worden. De rest van de bedrijven zou er handmatig bijgezocht moeten worden. Hiervoor is REACH minder geschikt. Om voor een betere match te zorgen, is als tweede gebruik gemaakt van het bestand DMCD van Marktselect. Dit bestand omvat basisinformatie, waaronder de grootteklasse² en de BIK-code, voor alle bedrijven die in Nederland staan geregistreerd bij de Kamers van Koophandel. Op basis van de naam van het bedrijf zijn de grootteklasse en de BIK-code er handmatig bijgezocht. Indien de bedrijfsgegevens daarna nog ontbraken of een bedrijf in de grootteklasse 200 tot en met 499 werkzame personen viel, is vervolgens nog handmatig gezocht in REACH 2006.

¹ In bijlage II zijn de omschrijvingen van de CPV-codes op 2^e digit weergegeven.

² De gehanteerde grootteklassen zijn: 1 wp (werkzame persoon), 2-4 wp, 5-9 wp, 10-19 wp, 20-49 wp, 50-99 wp, 100-199 wp, 200-499 wp, 500-749 wp, 750-999 wp en 1000+ wp.

Voor de bedrijfsgegevens van de buitenlandse bedrijven is gezocht op internet naar uitsluitend de grootteklasse (groter of kleiner dan 100 werkzame personen en groter of kleiner dan 250 werkzame personen).

Door deze methode te gebruiken is voor 92,5% van de winnende bedrijven in het TED-bestand een verrijking met de grootteklasse en de BIK-code tot stand gekomen.

1.2.2 Stap 2: Analyse

Met het in de eerste stap opgebouwde bestand zijn diverse analyses uitgevoerd om de onderzoeksvragen te beantwoorden. Zo is in ieder geval berekend:

- aantallen gunningen,
- aandeel van het Nederlandse MKB (voor twee definities) in het *aantal* gunningen,
- aandeel van het Nederlandse MKB (voor twee definities) in het *aantal* gunningen dat gewonnen is door Nederlandse bedrijven,
- aandeel van het Nederlandse en het buitenlandse MKB (voor twee definities) in het *aantal* gunningen,
- aandeel van het Nederlandse MKB (voor twee definities) in de waarde van de gunningen,
- aandeel van het Nederlandse MKB (voor twee definities) in de *waarde* van de gunningen die gewonnen zijn voor Nederlandse bedrijven,
- aandeel van het Nederlandse en het buitenlandse MKB (voor twee definities) in de *waarde* van de gunningen.

Vervolgens zijn de verschillende aandelen uitgesplitst naar type aanbestedende instanties, type opdracht, productgroepen op basis van de CPV-code en economische sectoren (op basis van BIK-codes).

1.2.3 Stap 3: Rapportage

In deze rapportage zijn de resultaten van de analyse beschreven. De opbouw van dit rapport is als volgt. Hoofdstuk 2 kijkt naar de kenmerken van de gegunde overheidsopdrachten door Nederlandse aanbestedende instanties. Kenmerken die aan de orde komen zijn het type aanbestedende instantie, het type opdracht, de sector en de gunningscriteria. Hoofdstuk 3 presenteert het aandeel van het MKB in de gegunde overheidsopdrachten volgens twee verschillende definities van het MKB. Hoofdstuk 4 vergelijkt de winnende bedrijven met de populatie bedrijven. In bijlage I is een overzicht te vinden van de gehanteerde sectorindeling. In bijlage II is een overzicht van de CPV-classificatie op 2^e digit opgenomen. Bijlage III geeft de samenstelling van de begeleidingscommissie.

2 Kenmerken van de gunningen

2.1 Inleiding

In TED zijn in 2006 2.587 gunningen gepubliceerd van Nederlandse aanbestedende instanties. In dit hoofdstuk worden de kenmerken van de gunningen en de verschillen per productgroep weergegeven. Bij de kenmerken van de gunningen gaat het om type aanbestedende diensten, type opdrachten, omvang van de gunningen en de gunningscriteria.

Voor ongeveer twee derde van de gunningen is het bedrag bekend in TED. De verdeling van de omvang van de gunningen is erg scheef en de variatie erg hoog. Wanneer we het gemiddelde berekenen, hebben de hoge bedragen een grote impact op de resultaten. Het gemiddelde is daarom geen goede maatstaf om een indruk te krijgen van de omvang van de gunningen. We hebben er daarom voor gekozen om de omvang van de gunningen weer te geven met de mediaan¹.

De Europese Commissie publiceert op haar website² informatie over de drempels in de Europese aanbestedingen. Als de waarde van een opdracht boven de drempel ligt, moet de opdracht Europees worden aanbesteed. De waarde van de opdracht verschilt per type opdracht en type aanbestedende dienst. In Tabel 1 zijn de drempels weergegeven.

Tabel 1 Drempelbedragen voor Europese aanbestedingen van 1-1-2006 tot 1-1-2008 (in euro's)

<i>Type aanbestedende instantie</i>	<i>Type opdracht</i>		
	<i>Diensten</i>	<i>Leveringen</i>	<i>Werken</i>
Centrale overheid	137.000	137.000	5.278.000
Decentrale overheid, zorginstellingen en overige aanbestedende diensten	211.000	211.000	5.278.000
Water- en energievoorzieningen, vervoer en postdiensten	422.000	422.000	5.278.000

Bron: Europese Commissie, Commission Regulation No. 2083/2005.

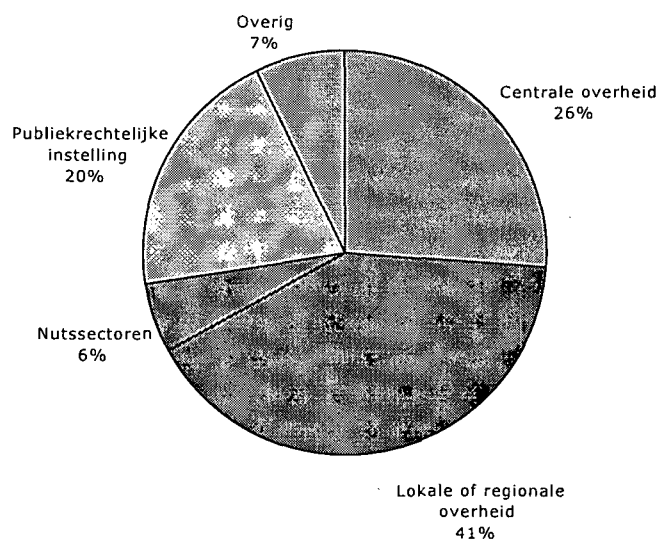
¹ De mediaan is de middelste waarde van een reeks waarden die gerangschikt zijn van de laagste naar de hoogste waarde. Deze maatstaf is niet gevoelig voor scheve verdelingen en voor relatief hoge waarden. Bij de hoge waarden kan bijvoorbeeld gedacht worden aan zeer omvangrijke infrastructuurle werken die in een jaar worden gegund maar waarvan de uitvoering over een groot aantal jaren plaatsvindt. Dergelijke waarden hebben een sterke invloed op gemiddelde waarden. Daarvoor is de mediaan een betere maatstaf voor onze analyses dan het gemiddelde.

² http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/key-docs_en.htm

2.2 Type aanbestedende dienst

Bij iedere gunning in TED wordt de aanbestedende dienst vermeld. In Figuur 3 is de verdeling van het aantal gunningen per type aanbestedende dienst weergegeven. Een groot deel van de gegunde opdrachten (41%) is aanbesteed door de lokale of regionale overheid. Van de opdrachten van de lokale en regionale instanties wordt bijna 85% aanbesteed door gemeenten. Behalve van de lokale of regionale instanties is een groot deel van de gunningen afkomstig van de centrale overheid (26%) en publiekrechtelijke instellingen (20%).

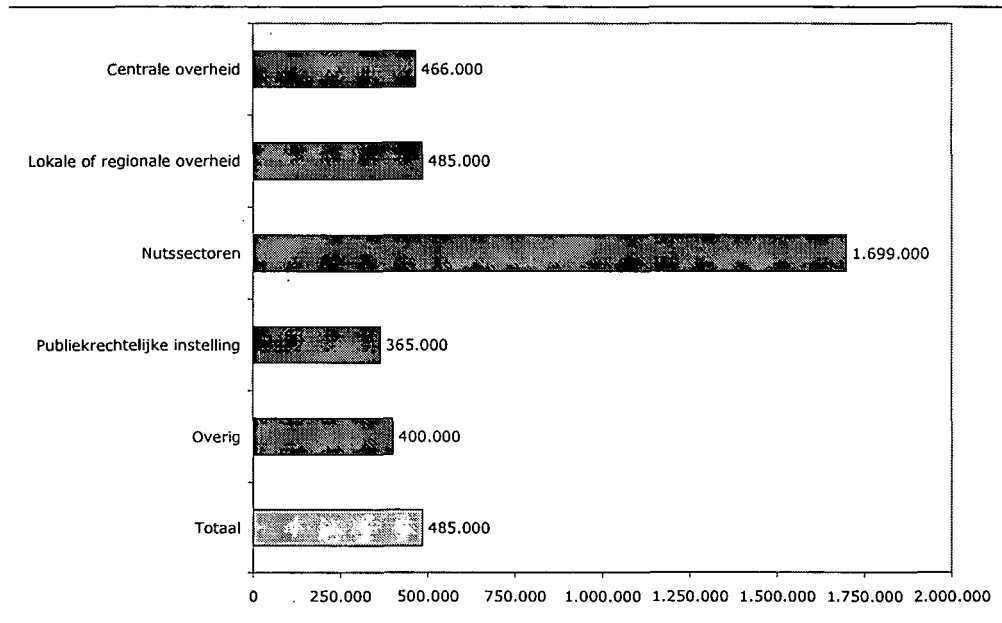
Figuur 3 Verdeling van de 2.587 gunningen naar type aanbestedende instantie in TED 2006



Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

In Figuur 4 zijn de medianen van de omvang van de gunningen weergegeven per type aanbestedende dienst. De mediaan van de omvang van de gunning is het hoogst bij de nutssectoren. De drempelbedragen voor deze sector liggen ook hoger dan bij de andere typen aanbestedende diensten. Het aantal gunningen daarentegen dat door dit type aanbestedende dienst is aanbesteed is relatief laag (met 145 gunningen).

Figuur 4 Mediaan van de omvang van de gunningen van Nederlandse aanbestedende instanties in TED 2006, per type aanbestedende dienst (in euro's)

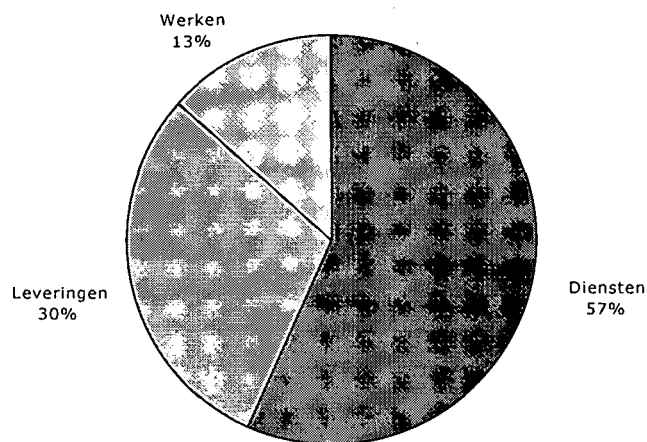


Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

2.3 Type opdracht

Bij elke aankondiging wordt het type opdracht vermeld. Er kan sprake zijn van drie typen opdrachten: werken, leveringen en diensten. In Figuur 5 is de verdeling van de gunningen per type opdracht weergegeven. Meer dan 85% van de gunningen zijn diensten en leveringen.

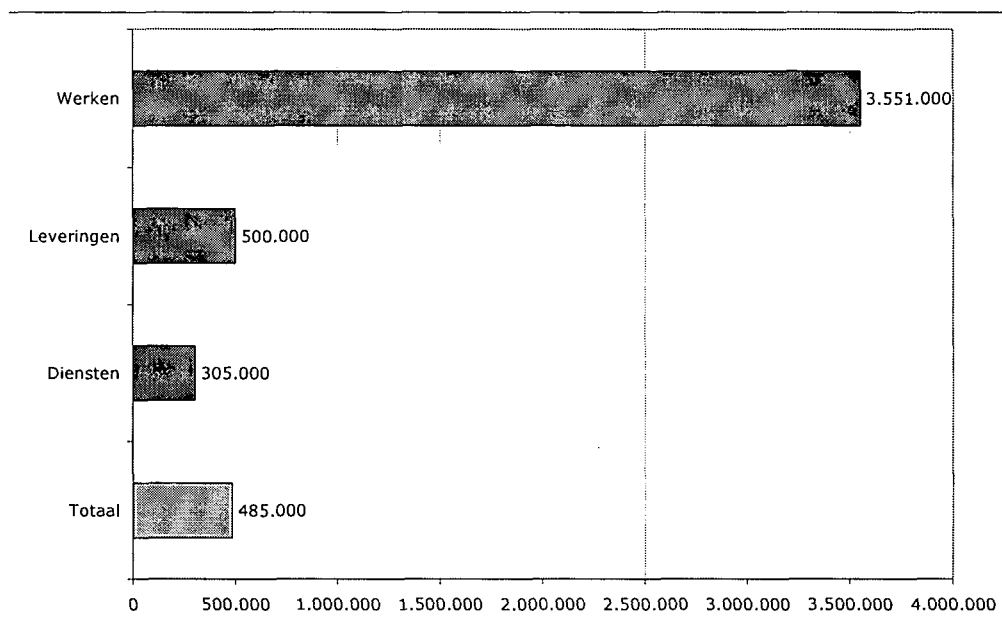
Figuur 5 Verdeling van de 2.587 gunningen naar type opdracht in TED 2006



Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

In Figuur 6 zijn de medianen van de omvang van de gunningen weergegeven per type opdracht. Wat opvalt, is dat de mediaan van de werken het hoogst is, terwijl het aantal werken (347) relatief klein is. De hoge omvang van de gunningen bij werken heeft uiteraard te maken met het type activiteit dat onder deze categorie valt en het aanzienlijk hogere drempelbedrag voor Europese aanbestedingen van werken ten opzichte van die van leveringen en diensten.

Figuur 6 Mediaan van de omvang van de gunningen van Nederlandse aanbestedende instanties in TED 2006, per type opdracht (in euro's)



Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

2.4 Type aanbestedende dienst en type opdracht

In Tabel 2 zijn de gunningen verdeeld over de verschillende typen aanbestedende instanties en de typen opdrachten. De verdeling verschilt met de aanbestedende dienst. Europese aanbestedingen van de centrale, lokale of regionale overheid of de publiekrechtelijke instellingen hebben vooral betrekking op diensten. Aanbestedende diensten in de nutssectoren gunnen meer opdrachten dan de andere aanbestedende instanties op het gebied van de werken.

Tabel 2 Verdeling van de 2.587 gunningen naar type aanbestedende dienst en type opdracht in TED 2006

Type aanbestedende dienst	Type opdracht			Totaal
	Diensten	Leveringen	Werken	
Centrale overheid	53%	35%	13%	100%
Lokale of regionale overheid	58%	27%	15%	100%
Nutssectoren	34%	36%	30%	100%
Publiekrechtelijke instelling	64%	29%	7%	100%
Overig	60%	27%	13%	100%
Totaal	57%	30%	13%	100%

Noot: Door afronding tellen de individuele percentages niet altijd op tot 100%

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

De mediaan van de omvang van de gunningen naar type aanbestedende instantie en type opdracht staat gepresenteerd in Tabel 3. Aanbestedende diensten in de nutssectoren kennen bij de diensten en leveringen een bovengemiddelde mediaan omvang. Na de categorie 'overig' heeft de centrale overheid de hoogste mediaan van de omvang van de gunningen bij de werken. Het is vooral de centrale overheid die grote infrastructurele werken uitbesteedt zoals de aanleg van een snelweg of een viaduct.

Tabel 3 Mediaan van de omvang van de gunningen van Nederlandse aanbestedende instanties in TED 2006, per type aanbestedende dienst en type opdracht (in euro's)

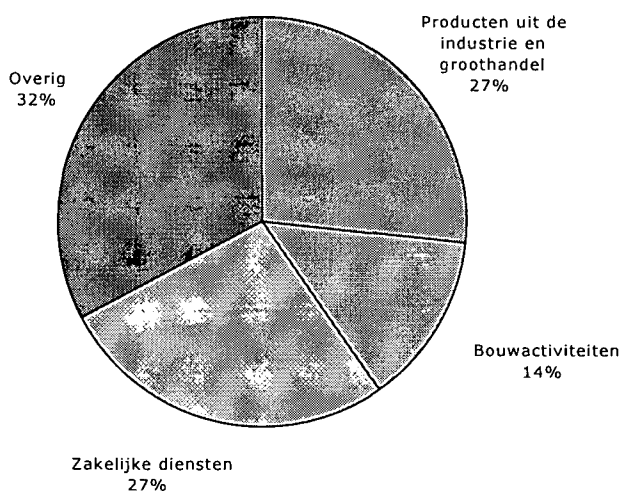
Type aanbestedende dienst	Type opdracht			Totaal
	Diensten	Leveringen	Werken	
Centrale overheid	328.000	481.000	5.820.000	466.000
Lokale of regionale overheid	325.000	465.000	1.527.000	485.000
Nutssectoren	448.000	1.294.000	3.849.000	1.699.000
Publiekrechtelijke instelling	83.000	630.000	3.922.000	400.000
Overig	281.000	442.000	7.202.000	365.000
Totaal	305.000	500.000	3.551.000	485.000

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

2.5 Verschillen per productgroep

In TED worden CPV-codes gebruikt om de productgroep aan te duiden waarop de opdracht betrekking heeft. EIM heeft de CPV-codes geaggregeerd tot 4 groepen, namelijk: producten uit de industrie en groothandel (CPV 15 t/m 37), bouwactiviteiten (CPV 45), zakelijke diensten (CPV 66 t/m 74) en overig (overige CPV-codes). Van ongeveer 5% van de gunningen is de CPV-code niet vermeld in TED. In Figuur 7 zijn de gunningen per productgroep weergegeven. Een groot deel van de gunningen bevindt zich in de categorie overig¹. Binnen deze categorie gaat het bij veel van de gunningen om onderwijsdiensten, namelijk een kwart. Daarnaast heeft meer dan een kwart van de gunningen betrekking op producten uit de industrie en groothandel, en een kwart op zakelijke diensten.

Figuur 7 Verdeling van de gunningen naar productgroep*



* Tot de categorie 'Overig' worden onder andere gerekend: landbouwproducten, delfstoffen, transport, communicatie, onderwijsdiensten, horeca, zorg, etc. (zie ook bijlage II CPV-classificatie).

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

In Tabel 4 is de verdeling van de gunningen over de typen aanbestedende diensten en productgroepen weergegeven. Vergeleken met de andere aanbestedende diensten hebben de Europese aanbestedingen van de nutssectoren vooral betrekking op producten uit de industrie en groothandel en bouwactiviteiten. De overheidsinstanties en de publiekrechtelijke instellingen gunnen vooral opdrachten voor producten uit de industrie en groothandel en voor zakelijke diensten, en veel minder voor bouwactiviteiten.

¹ Tot de categorie 'Overig' worden onder andere gerekend: landbouwproducten, delfstoffen, transport, communicatie, onderwijsdiensten, horeca, zorg, etc. (zie ook bijlage II CPV-classificatie).

Tabel 4 Verdeling van de gunningen naar type aanbestedende instantie en productgroep* in TED 2006

Type aanbestedende dienst	Productgroep				Totaal
	Producten uit de industrie en groothandel	Bouw-activiteiten	Zakelijke diensten	Overig	
Centrale overheid	26%	14%	28%	32%	100%
Lokale of regionale overheid	26%	15%	28%	31%	100%
Nutssectoren	38%	27%	16%	19%	100%
Publiekrechtelijke instelling	26%	14%	28%	32%	100%
Overig	23%	13%	16%	48%	100%
Totaal	27%	14%	27%	33%	100%

* Tot de categorie 'Overig' worden onder andere gerekend: landbouwproducten, delfstoffen, transport, communicatie, onderwijsdiensten, horeca, zorg, etc. (zie ook bijlage II CPV-classificatie).

Noot: Door afronding tellen de individuele percentages niet altijd op tot 100%.

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

In Tabel 5 is de verdeling van de gunningen over de typen gunningen en productgroepen weergegeven. De verdeling over productgroepen komt grotendeels overeen met de verdeling over de typen opdrachten. Dit is te verwachten omdat het type opdracht en de CPV-codes sterk gerelateerd zijn in de Europese wetgeving. Logischerwijs hebben diensten vooral betrekking op zakelijke diensten. Leveringen hebben met name betrekking op producten uit de industrie en groothandel. Bij werken gaat het vooral om bouwactiviteiten.

Tabel 5 Verdeling van de gunningen naar type opdracht en productgroep* in TED 2006

Type opdracht	Productgroep				Totaal
	Producten uit de industrie en groothandel	Bouw-activiteiten	Zakelijke diensten	Overig	
Diensten	4%	2%	46%	47%	100%
Leveringen	78%	1%	3%	18%	100%
Werken	5%	91%	0%	4%	100%
Totaal	27%	14%	27%	33%	100%

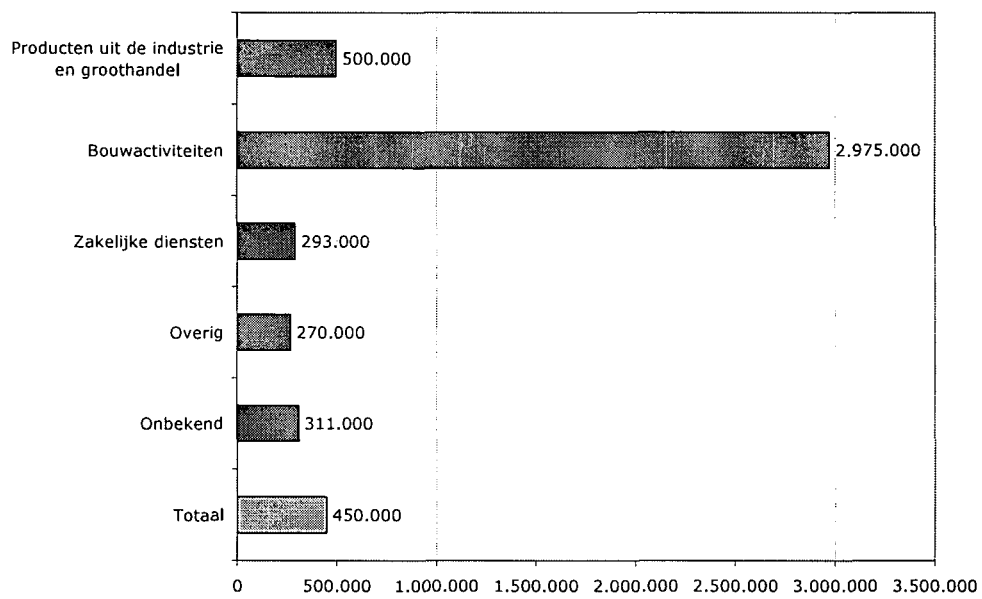
* Tot de categorie 'Overig' worden onder andere gerekend: landbouwproducten, delfstoffen, transport, communicatie, onderwijsdiensten, horeca, zorg, etc. (zie ook bijlage II CPV-classificatie).

Noot: Door afronding tellen de individuele percentages niet altijd op tot 100%.

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

In Figuur 8 is de mediaan van de omvang van de gunningen per productgroep weergegeven. In de bouw zijn slechts 340 opdrachten aanbesteed, maar deze opdrachten zijn qua omvang het grootst met een mediaan van bijna drie miljoen euro.

Figuur 8 Mediaan van de omvang van de gunningen van Nederlandse aanbestedende instanties in TED 2006, per productgroep* (in euro's)**



* Tot de categorie 'Overig' worden onder andere gerekend: landbouwproducten, delfstoffen, transport, communicatie, onderwijsdiensten, horeca, zorg, etc. (zie ook bijlage II CPV-classificatie).

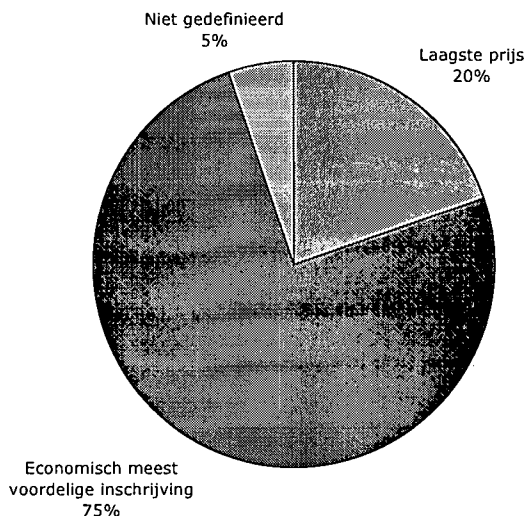
** Tot de categorie 'Onbekend' behoren de gunningen waarvoor de CPV-code niet bekend is, maar wel de omvang van de gunning.

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

2.6 Gunningscriteria

In TED wordt aangegeven welke criterium is gehanteerd bij de selectie van een bedrijf waaraan de opdracht wordt gegund. De twee criteria zijn 'laagste prijs' en 'economisch meest voordelige inschrijving' (EMVI). Voor ongeveer 95% van de gunningen is het gunningscriterium in TED opgenomen. In Figuur 9 is een verdeling van de gunningen naar gunningscriterium te vinden. De 'economisch meest voordelige inschrijving' is bij driekwart van de gunningen gehanteerd.

Figuur 9 Verdeling van de 2.587 gunningen naar gunningscriterium in TED 2006



Bron: EIM 2008, gebaseerd op 2006.

Zoals Tabel 6 laat zien, geldt voor alle typen aanbestedende instanties dat de 'economisch meest voordelige inschrijving' het vaakst als gunningscriterium wordt gebruikt.

Tabel 6 Verdeling van de gunningen naar type aanbestedende instantie en gunningscriterium in TED 2006

Type aanbestedende instantie	Gunningscriterium			Totaal
	Laagste prijs	EMVI*	Onbekend	
Centrale overheid	27%	71%	3%	100%
Lokale of regionale overheid	22%	69%	9%	100%
Nutssectoren	10%	87%	3%	100%
Publiekrechtelijke instelling	19%	81%	1%	100%
Overig	10%	85%	6%	100%
Totaal	20%	75%	5%	100%

Noot: Door afronding tellen de individuele percentages niet altijd op tot 100%

* EMVI = Economisch Meest Voordelige Inschrijving.

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

In Tabel 7 is de verdeling weergegeven van de gunningen over de gunningscriteria en de typen gunningen. Bij diensten en leveringen wordt meestal de 'economisch meest voordelige inschrijving' als gunningscriterium gebruikt. Bij werken speelt de 'laagste prijs' een grote rol.

Tabel 7 Verdeling van de gunningen naar type opdracht en gunningscriterium in TED 2006

Type opdracht	Gunningscriterium			totaal
	Laagste prijs	EMVI*	Onbekend	
Diensten	13%	80%	7%	100%
Leveringen	15%	81%	4%	100%
Werken	60%	39%	1%	100%
Totaal	20%	75%	5%	100%

* EMVI = Economisch Meest Voordelige Inschrijving.

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

In Tabel 8 is per type aanbestedende instantie aangegeven welk gunningscriterium per type opdracht is gehanteerd.

Tabel 8 Verdeling van de gunningen naar type aanbestedende instantie en gunningscriterium in TED 2006

Type aanbestedende instantie	Type opdracht	Gunningscriterium			Totaal
		Laagste prijs	EMVI	Onbekend	
Centrale overheid	Diensten	22%	76%	2%	100%
	Leveringen	17%	78%	5%	100%
	Werken	76%	24%	0%	100%
Lokale of regionale overheid	Diensten	14%	72%	14%	100%
	Leveringen	17%	80%	2%	100%
	Werken	61%	39%	0%	100%
Nutssectoren	Diensten	8%	92%	0%	100%
	Leveringen	19%	79%	2%	100%
	Werken	30%	70%	0%	100%
Publiekrechtelijke instelling	Diensten	5%	93%	3%	100%
	Leveringen	9%	87%	4%	100%
	Werken	58%	36%	6%	100%
Overig	Diensten	3%	93%	4%	100%
	Leveringen	8%	86%	6%	100%
	Werken	46%	42%	13%	100%
Totaal	Diensten	13%	80%	7%	100%
	Leveringen	15%	81%	4%	100%
	Werken	60%	39%	1%	100%

Noot: Door afronding tellen de individuele percentages niet altijd op tot 100%

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

3 Aandeel van het MKB in Europese aanbestedingen

3.1 Inleiding

In het vorige hoofdstuk zijn de kenmerken van de gunningen gepresenteerd. In dit hoofdstuk wordt het aandeel van het MKB in de gunningen weergegeven. Om tot dit aandeel te komen, staan we eerst stil bij de relatie tussen de gunningen en de bedrijven.

Van gunningen naar contracten

Tot nu toe is alleen gesproken over de gunningen die in TED zijn vermeld. In TED worden de gunningen vermeld en de bedrijven waaraan de opdracht is gegund. Bedrijven waaraan de opdracht is gegund krijgen een contract. Het aantal contracten is hoger dan het aantal gunningen in TED, omdat:

- gunningen kunnen bestaan uit meerdere percelen,
- een gunning of een perceel kan worden gewonnen door meerdere bedrijven.

Als een gunning of een perceel door meerdere bedrijven is gewonnen, is er sprake van twee mogelijkheden:

- De opdracht is gegund aan een combinatie van bedrijven. In dat geval is er sprake van één contract.
- De opdracht is gegund aan meerdere bedrijven, waarbij elk bedrijf een apart contract krijgt.

In TED is echter niet altijd bekend of er sprake is van een combinatie, zodat we veelal niet weten of er sprake is van één of meerdere contracten.

In 2006 lag het aantal gunningen door Nederlandse aanbestedende diensten op 2.587 (waarvan een groot aantal uit meerdere percelen bestaat). Hieruit zijn 4.238 contracten voortgekomen die waren gewonnen door één bedrijf. Daarnaast zijn er bij 156 gunningen of percelen meerdere bedrijven die hebben gewonnen. In het geval bij al deze 156 gunningen sprake zou zijn van een combinatie, dan gaat het hierbij om 156 contracten. Het andere uiterste zou zijn dat bij geen van de 156 gunningen sprake is van een combinatie en dat alle winnende bedrijven van deze gunningen een apart contract hebben gehad. In dat geval zouden de 156 gunningen hebben geleid tot 381 contracten. Het minimale aantal contracten als gevolg van de gunningen in TED 2006 komt daarmee uit op 4.394 (4.238 + 156) en het maximale aantal contracten op 4.619 (4.238 + 381).

Van contracten naar winnende bedrijven

Een bedrijf kan op zijn beurt weer meerdere contracten winnen en dus meerdere keren voorkomen in TED. Voor 90 contracten hebben we geen informatie over het winnende bedrijf, omdat het veld met het winnende bedrijf leeg is of de informatie vertrouwelijk is. In 2006 konden we 2.586 winnende bedrijven onderscheiden. Ongeveer 30% van deze bedrijven heeft meerdere contracten gewonnen. Voor circa 90% van de winnende bedrijven is informatie beschikbaar over de grootteklasse of sector. Voor deze winnende bedrijven is zowel de grootteklasse als de BIK-code aan TED 2006 gekoppeld. Voor iedere gunning weten we op deze manier welke bedrijven hebben gewonnen en in welke grootteklasse en sector zij zich bevinden.

- In deze rapportage worden de volgende twee definities voor het MKB onderscheiden:

<i>Nederlandse definitie MKB:</i>	Kleine en middelgrote bedrijven met maximaal 100 werknemers
<i>Europese definitie MKB:</i>	Kleine en middelgrote bedrijven met maximaal 250 werknemers

In de volgende paragrafen is het aandeel van het MKB in aantal (paragraaf 3.2) en waarde (paragraaf 3.3) in de gunningen weergegeven. Daarbij worden de volgende categorieën winnende bedrijven gehanteerd¹:

- Nederlands MKB:
 - alleen het Nederlandse MKB (44%)
- Nederlands grootbedrijf:
 - alleen het Nederlandse grootbedrijf (32%)
- Buitenlands MKB:
 - alleen het buitenlandse MKB (1%)
- Buitenlands grootbedrijf:
 - alleen het buitenlandse grootbedrijf (2%)
- Overig / onbekend:
 - zowel het Nederlandse MKB als het Nederlandse grootbedrijf (7%)
 - zowel het buitenlandse MKB als het buitenlandse grootbedrijf (< 1%)
 - zowel het Nederlandse als het buitenlandse MKB (< 1%)²
 - zowel het Nederlandse als het buitenlandse grootbedrijf (< 1%)
 - zowel het Nederlandse en het buitenlandse MKB als het Nederlandse en het buitenlandse grootbedrijf (< 1%)
 - bedrijven waarvan grootteklasse en/of herkomst onbekend is (13%).

3.2 Aandeel van het MKB in het aantal gunningen

Bijna 95% van de gunningen in TED 2006 is terechtgekomen bij alleen Nederlandse bedrijven. Ongeveer 3% komt terecht bij buitenlandse bedrijven en 1% bij een combinatie van Nederlandse en buitenlandse bedrijven. Van 1% van de gunningen is de vestigingsplaats van de bedrijven onbekend. Niet voor alle bedrijven zijn namelijk adresgegevens opgenomen in TED. Het gaat daarbij onder andere om gunningen waarbij de informatie als vertrouwelijk wordt bestempeld.

3.2.1 Verdeling van de gunningen over MKB en grootbedrijf

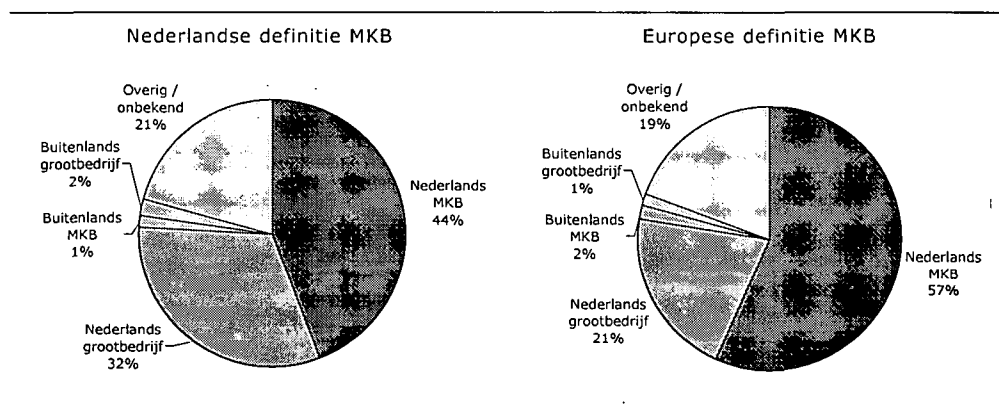
In Figuur 10 is het aandeel van het Nederlandse en het buitenlandse MKB en van het Nederlandse en het buitenlandse grootbedrijf in de gunningen weergegeven. Volgens de definitie van het MKB die in Nederland wordt gehanteerd (bedrijven met maximaal 100 werknemers) is ongeveer 44% van de gunningen terechtgekomen bij het Nederlands MKB en 1% bij het buitenlandse MKB. Volgens de

¹ Deze percentages zijn gebaseerd op de Nederlandse definitie van het MKB.

² Strikt genomen kan deze categorie worden meegerekend bij het percentage gunningen aan het MKB, maar het effect zal gering zijn omdat het percentage kleiner dan 1% is.

gangbare Europese definitie van het MKB (bedrijven met maximaal 250 werknemers) is dit 57% voor het Nederlandse MKB en 2% voor het buitenlandse MKB. De meeste buitenlandse bedrijven waaraan een opdracht is gegund, zijn gevestigd in Europa (Oostenrijk, België, Zwitserland, Duitsland, Spanje, Finland, Frankrijk, Engeland, Ierland, Italië, Luxemburg, Noorwegen, Zweden), met name in de buurlanden. Een aantal bedrijven is gevestigd in de Verenigde Staten en Canada.

Figuur 10 Verdeling van de gunningen in TED 2006 over de verschillende categorieën winnende bedrijven, volgens twee definities van het MKB



Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

In Tabel 9 tot en met Tabel 14 zijn de kenmerken van de gunningen per categorie winnende bedrijven weergegeven. In Tabel 9 is de verdeling van het aantal gunningen naar type opdracht weergegeven per categorie winnende bedrijven (volgens de Nederlandse definitie MKB). In Tabel 10 is dit gedaan volgens de Europese definitie MKB. De verdeling van de gunningen naar type opdracht van het Nederlandse MKB verschilt niet veel van die van het Nederlandse grootbedrijf. De verdeling bij de buitenlandse bedrijven verschilt wel aanzienlijk van die van de Nederlandse bedrijven. Buitenlandse bedrijven halen relatief veel opdrachten op het gebied van leveringen binnen van Nederlandse aanbestedende instanties. Daarbij dient te worden opgemerkt dat de buitenlandse bedrijven slechts een zeer klein aandeel hebben in de gunningen van Nederlandse aanbestedende instanties.

Tabel 9 Verdeling van de gunningen per categorie winnende bedrijven naar type opdracht in TED 2006, volgens de Nederlandse definitie van het MKB

<i>Categorie winnende bedrijven</i>					
<i>Type opdracht</i>	<i>Nederlands MKB</i>	<i>Nederlands grootbedrijf</i>	<i>Buitenlands MKB</i>	<i>Buitenlands grootbedrijf</i>	<i>Overig/onbekend</i>
Diensten	55%	57%	10%	16%	67%
Leveringen	34%	29%	84%	66%	17%
Werken	11%	14%	6%	18%	16%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

Tabel 10 Verdeling van de gunningen per categorie winnende bedrijven naar type opdracht in TED 2006, volgens de Europese definitie van het MKB

<i>Categorie winnende bedrijven</i>					
<i>Type opdracht</i>	<i>Nederlands MKB</i>	<i>Nederlands grootbedrijf</i>	<i>Buitenlands MKB</i>	<i>Buitenlands grootbedrijf</i>	<i>Overig/onbekend</i>
Diensten	53%	62%	9%	19%	70%
Leveringen	34%	26%	82%	62%	15%
Werken	13%	12%	9%	19%	15%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

In Tabel 11 (Nederlandse definitie MKB) en Tabel 12 (Europese definitie MKB) zijn de gunningen per categorie winnende bedrijven verdeeld over de verschillende typen aanbestedende instanties. Ten opzichte van het Nederlandse grootbedrijf krijgen het Nederlandse en het buitenlandse MKB relatief meer opdrachten van de centrale overheid en relatief minder van nutssectoren en publiekrechtelijke instellingen. Buitenlandse bedrijven moeten het duidelijk minder hebben van lokale en regionale overheden en meer van de andere typen aanbestedende instanties.

Tabel 11 Verdeling van de gunningen per categorie winnende bedrijven naar type aanbestedende dienst in TED 2006, volgens de *Nederlandse* definitie van het MKB

Type aanbestedende dienst	Categorie winnende bedrijven				
	Nederlands MKB	Nederlands grootbedrijf	Buitenlands MKB	Buitenlands grootbedrijf	Overig/onbekend
Centrale overheid	28%	24%	68%	46%	21%
Lokale of regionale overheid	41%	41%	13%	6%	45%
Nutssectoren	4%	8%	6%	26%	4%
Publiekrechtelijke instelling	19%	21%	13%	18%	21%
Overig	8%	6%	0%	4%	9%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

Tabel 12 Verdeling van de gunningen per categorie winnende bedrijven naar type aanbestedende dienst in TED 2006, volgens de *Europese* definitie van het MKB

Type aanbestedende dienst	Categorie winnende bedrijven				
	Nederlands MKB	Nederlands grootbedrijf	Buitenlands MKB	Buitenlands grootbedrijf	Overig/onbekend
Centrale overheid	28%	20%	62%	44%	22%
Lokale of regionale overheid	42%	41%	11%	6%	44%
Nutssectoren	4%	9%	7%	33%	5%
Publiekrechtelijke instelling	19%	24%	18%	14%	21%
Overig	8%	6%	2%	3%	8%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Noot: Door afronding tellen de individuele percentages niet altijd op tot 100%

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

In Tabel 13 (*Nederlandse* definitie MKB) en Tabel 14 (*Europese* definitie MKB) zijn de gunningen per categorie winnende bedrijven verdeeld over de verschillende productgroepen.

Tabel 13 Verdeling van de gunningen per categorie winnende bedrijven naar product-groep in TED 2006, volgens de *Nederlandse* definitie van het MKB

<i>Productgroep</i>	<i>Categorie winnende bedrijven</i>				
	<i>Nederlands MKB</i>	<i>Nederlands grootbedrijf</i>	<i>Buitenlands MKB</i>	<i>Buitenlands grootbedrijf</i>	<i>Overig/onbekend</i>
Producten uit de industrie en groothandel	28%	26%	71%	66%	17%
Bouwactiviteiten	13%	14%	3%	13%	15%
Zakelijke diensten	24%	33%	6%	6%	28%
Overig	35%	27%	19%	15%	40%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Noot: Door afronding tellen de individuele percentages niet altijd op tot 100%

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

Tabel 14 Verdeling van de gunningen per categorie winnende bedrijven naar product-groep in TED 2006, volgens de *Europese* definitie van het MKB

<i>Productgroep</i>	<i>Categorie winnende bedrijven</i>				
	<i>Nederlands MKB</i>	<i>Nederlands grootbedrijf</i>	<i>Buitenlands MKB</i>	<i>Buitenlands grootbedrijf</i>	<i>Overig/onbekend</i>
Producten uit de industrie en groothandel	28%	26%	76%	58%	16%
Bouwactiviteiten	15%	11%	4%	15%	14%
Zakelijke diensten	24%	36%	4%	9%	31%
Overig	34%	27%	16%	18%	38%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Noot: Door afronding tellen de individuele percentages niet altijd op tot 100%

Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

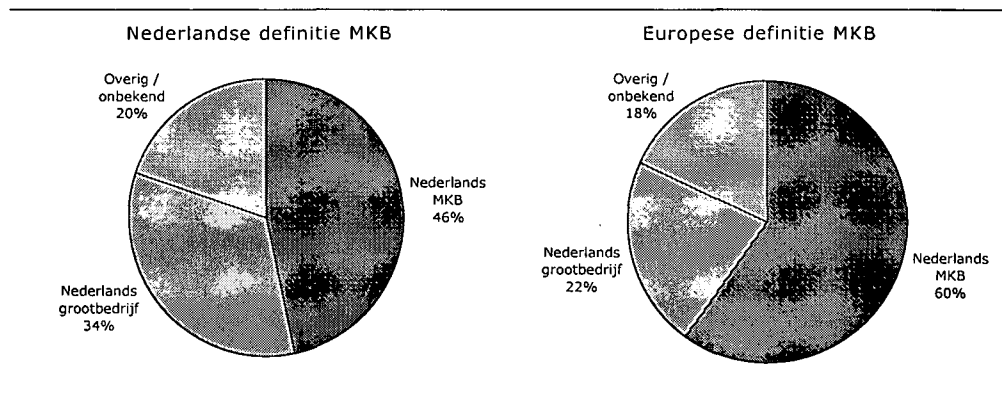
3.2.2 Verdeling van de door Nederlandse bedrijven gewonnen gunningen over MKB en grootbedrijf

In Figuur 11 is het aandeel van het Nederlandse MKB in het aantal gunningen gewonnen door Nederlandse bedrijven weergegeven¹. Ongeveer 46% (Nederlandse definitie MKB) respectievelijk 60% (Europese definitie MKB) van de gunningen aan Nederlandse bedrijven is bij het Nederlandse MKB terechtgekomen. Deze percentages verschillen niet veel van de percentages gepresenteerd in

¹ De categorie 'overig / onbekend' omvat de opdrachten die zijn gegund aan: 'zowel het Nederlandse MKB als het Nederlandse grootbedrijf' en 'Nederlandse bedrijven waarvan grootteklasse onbekend is'.

Figuur 10, omdat het aandeel van de gunningen aan buitenlandse bedrijven relatief klein is.

Figuur 11 Verdeling van de door Nederlandse bedrijven gewonnen gunningen in TED 2006 over de verschillende categorieën winnende bedrijven, volgens twee definities van het MKB



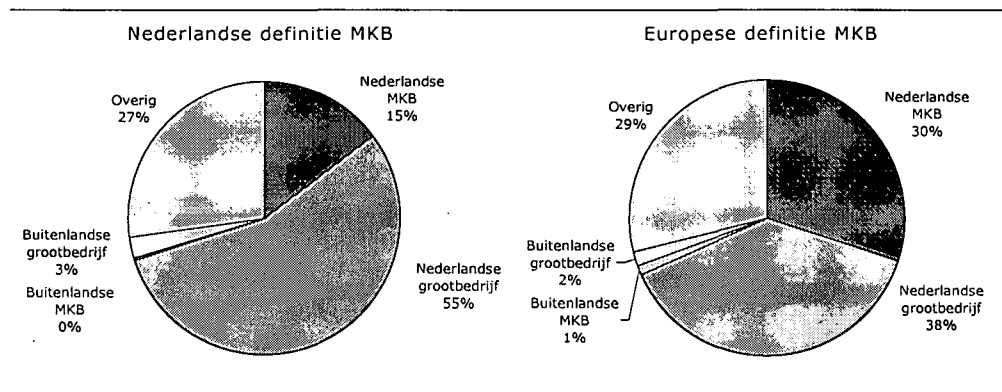
Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

3.3 Aandeel van het MKB in de waarde van de gunningen

3.3.1 Verdeling van de waarde van de gunningen over MKB en grootbedrijf

In Figuur 12 is het aandeel van de verschillende categorieën winnende bedrijven in de waarde van de gunningen weergegeven. Ongeveer 15% (Nederlandse definitie MKB) respectievelijk 30% (Europese definitie MKB) van de waarde van de gunningen is terechtgekomen bij 'alleen het Nederlandse MKB'. Slechts 0,2% (Nederlandse definitie MKB) respectievelijk 1,1% (Europese definitie MKB) van de waarde van de gunningen is terechtgekomen bij 'alleen het buitenlandse MKB'.

Figuur 12 Verdeling van de waarde van de gunningen in TED 2006 over de verschillende categorieën winnende bedrijven, volgens twee definities van het MKB

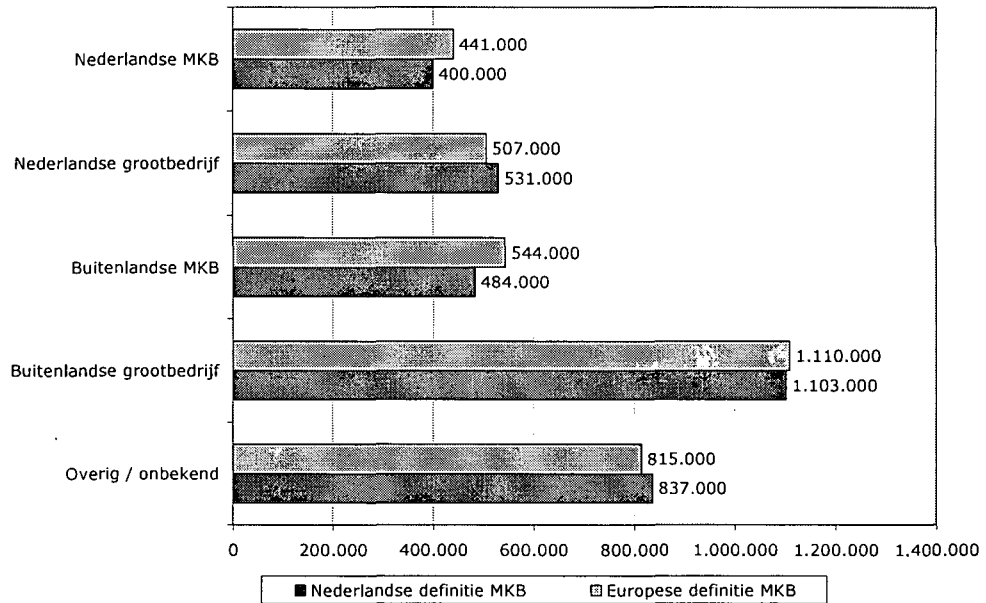


Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

In Figuur 13 zijn de medianen van de omvang van de gunningen per categorie winnende bedrijven weergegeven. De mediaan van de waarde van de gunningen aan het (Nederlandse) MKB ligt lager dan de mediaan van de waarde van de gunningen aan het (Nederlandse) grootbedrijf. Bij de gunningen aan het buiten-

landse MKB is de mediaan van de waarde groter dan bij de gunningen aan het Nederlandse MKB (echter het aantal gunningen aan het buitenlandse MKB is laag).

Figuur 13 Mediaan van de omvang van de gunningen in TED 2006 per categorie winnende bedrijven, volgens twee definities (in euro's)

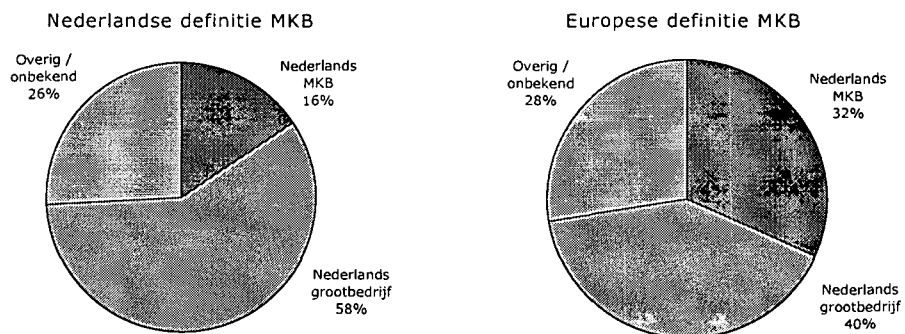


Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

3.3.2 Verdeling van de door Nederlandse bedrijven gewonnen gunningen over MKB en grootbedrijf

In Figuur 14 is het aandeel van het Nederlandse MKB in de waarde van de gunningen aan Nederlandse bedrijven weergegeven. Ongeveer 16% (Nederlandse definitie MKB) respectievelijk 32% (Europese definitie MKB) van de waarde van de gunningen is terechtgekomen bij 'alleen het Nederlandse MKB'.

Figuur 14 Verdeling van de waarde van de door Nederlandse bedrijven gewonnen gunningen in TED 2006 over de verschillende categorieën winnende bedrijven, volgens twee definities van het MKB



Bron: EIM 2008, gebaseerd op TED 2006.

4 Vergelijking van de winnende bedrijven met de populatie bedrijven

4.1 Inleiding

In de voorgaande hoofdstukken hebben we uitgebreid stilgestaan bij de gunningen. Om de deelname van het MKB aan overheidsopdrachten te relateren aan de relatieve omvang van het MKB in de economische sector waarbinnen de opdrachten worden geplaatst, moeten we iets verder kijken dan de gunningen. Per gunning kunnen immers meerdere bedrijven winnen. In dit hoofdstuk kijken we dan ook naar de winnende bedrijven in plaats van de gunningen. In TED 2006 zijn 2.586 winnende bedrijven te onderscheiden. We staan stil bij de grootteklasse- en sectorkenmerken van de winnende bedrijven en relateren deze kenmerken aan de populatie bedrijven.

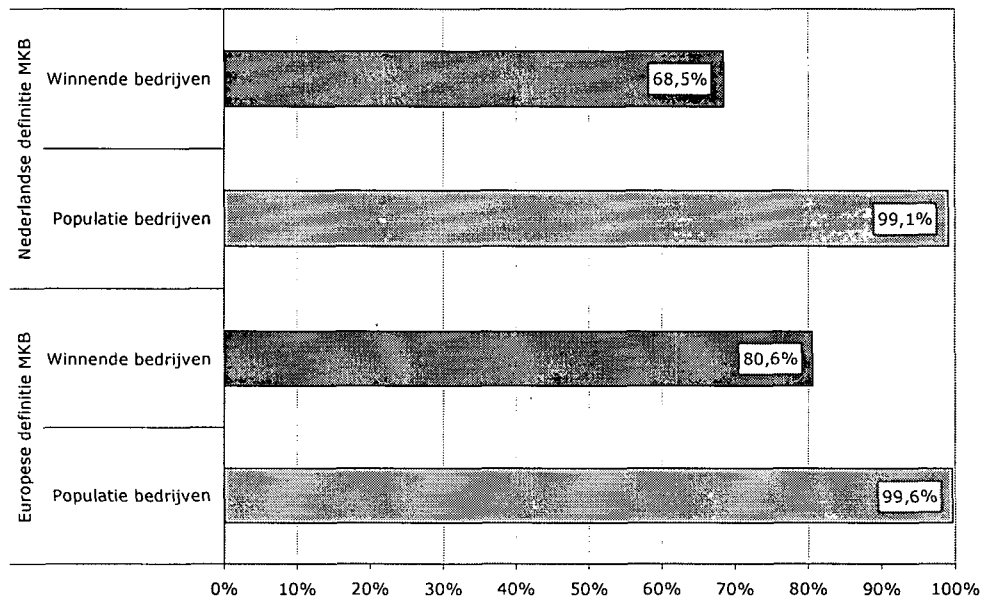
4.2 Vergelijking naar grootteklasse

In Figuur 15 is een vergelijking gemaakt tussen het percentage winnende MKB-bedrijven en het percentage MKB-bedrijven in de populatie voor zowel de Nederlandse als de Europese definitie van het MKB. Voor beide definities van het MKB geldt dat ruim 99% van de bedrijvenpopulatie een MKB-bedrijf is. Van de winnende bedrijven is 69% MKB volgens de Nederlandse definitie en 81% volgens de gangbare Europese definitie. Uit eerder onderzoek van EIM kwam naar voren dat dit in 2001 respectievelijk 63%¹ en 78%² was.

¹ P.Th. van der Zeijden en R.M. Braaksma (2005), Meer MKB-bedrijven in openbare aanbestedingen?, EIM, Zoetermeer.

² EIM Business & Policy Research and KMU FORSCHUNG AUSTRIA (2004), The access of SMEs to public procurement contracts, Final report, Zoetermeer/Vienna.

Figuur 15 Vergelijking van het percentage van winnende MKB-bedrijven met de populatie MKB-bedrijven, 2006



Bron: EIM, gebaseerd op TED 2006, CBS en LISA.

4.3 Vergelijking naar sector

Voor het vergelijken van de bedrijven naar sector is gebruik gemaakt van de BIK-code. Voor de gehanteerde indeling verwijzen we naar bijlage I. In Tabel 15 wordt de verdeling van alle winnende bedrijven naar sector vergeleken met de verdeling van de populatie bedrijven naar sector.

Tabel 15 Vergelijking van de verdeling van de winnende bedrijven met de populatie bedrijven naar sector, 2006

	<i>Winnende bedrijven</i>	<i>Populatie bedrijven</i>
Landbouw, bosbouw en visserij	2,3%	12,4%
Voedings- en genotmiddelenindustrie	0,0%	0,8%
Overige industrie	2,5%	0,3%
Chemische, rubber- en kunststofverwerkende industrie	0,6%	2,2%
Metaalindustrie	3,8%	2,9%
Nutsbedrijven	0,6%	0,1%
Bouw	13,5%	10,9%
Autosector	2,0%	3,0%
Groothandel	9,5%	7,9%
Detailhandel	1,1%	11,3%
Horeca	0,7%	4,9%
Transportsector	4,1%	3,2%
Communicatiesector	0,8%	0,5%
Financiële dienstverlening	3,6%	2,0%
Verhuur en exploitatie van onroerend goed	1,8%	1,8%
Zakelijke dienstverlening	34,1%	19,5%
Overige dienstverlening	3,8%	7,7%
Zorg	8,7%	5,8%
Overheid	6,4%	2,9%
Totaal	100%	100%

Bron: EIM, gebaseerd op TED 2006, CBS en LISA.

Vooraf bedrijven in de zakelijke dienstverlening kennen een grote toegang tot Europese aanbestedingen. Andere sectoren die een relatief grote toegang hebben tot Europese aanbestedingen zijn de bouw, de groothandel, de zorg en de industrie. Het is niet verwonderlijk dat bedrijven in de detailhandel en de horeca veel minder betrokken zijn bij Europese aanbestedingen. De bedrijven in deze sectoren verkopen vooral aan consumenten en niet aan aanbestedende instanties.

4.4 Vergelijking naar grootteklasse en sector

Voor de sectoren die een relatief grote toegang hebben tot Europese aanbestedingen vergelijken we in Tabel 16¹ de grootteklasseverdeling van de winnende bedrijven met de populatie bedrijven. Op deze manier kunnen we de toegang tot Europese aanbestedingen in het MKB vergelijken per sector.

¹ Niet voor alle bedrijven zijn de grootteklasse en de sector bekend. De percentages gepresenteerd in tabel 16 kunnen daardoor afwijken van die in tabel 14 en tabel 15.

Tabel 16 Vergelijking van de grootteklasserverdelingen van winnende bedrijven met de populatie bedrijven naar sector, 2006

		<i>Industrie</i>	<i>Bouw</i>	<i>Handel</i>	<i>Zakelijke diensten</i>	<i>Zorg</i>	<i>Overig</i>	<i>Totaal</i>
<i>Nederlandse definitie</i>								
MKB	Winnaars	66,7%	62,4%	75,9%	72,8%	50,5%	73,6%	69,6%
	Populatie	97,2%	99,6%	99,5%	99,4%	97,6%	99,1%	99,1%
Grootbedrijf	Winnaars	33,3%	37,6%	24,1%	27,2%	49,5%	26,4%	30,4%
	Populatie	2,8%	0,4%	0,5%	0,6%	2,4%	0,9%	0,9%
<i>Europese definitie</i>								
MKB	Winnaars	81,4%	84,8%	87,2%	83,7%	58,8%	82,4%	81,7%
	Populatie	99,0%	99,9%	99,8%	99,8%	98,6%	99,6%	99,1%
Grootbedrijf	Winnaars	18,6%	15,2%	12,8%	16,3%	41,2%	17,6%	18,3%
	Populatie	1,0%	0,1%	0,2%	0,2%	1,4%	0,4%	0,9%

Bron: EIM, gebaseerd op TED 2006, CBS en LISA.

Voor iedere sector en beide definities geldt dat meer dan 97% van de bedrijven in de populatie tot het MKB gerekend wordt. De toegang van succesvolle MKB-bedrijven tot Europese aanbestedingen is het grootst in de handel en de zakelijke dienstverlening.

BIJLAGE I Sectorindeling

<u>Sector</u>	<u>BIK-code</u>
Landbouw, bosbouw en visserij	01, 02, 05
Delfstoffenwinning	10, 11, 14
Voedings- en genotmiddelenindustrie	15-16
Metaalindustrie	27-35
Chemische, rubber- en kunststofindustrie	23-25
Overige industrie	17-22, 26, 36, 37
Nutsbedrijven	40-41
Bouw	45
Autosector	50
Groothandel	51
Detailhandel	52
Horeca	55
Transportsector	60-63
Communicatiesector	64
Financiële dienstverlening	65-67
Verhuur en exploitatie van onroerend goed	70
Zakelijke dienstverlening	71-74
Overige dienstverlening	90-93
Zorg	85
Overheid	75, 80

BIJLAGE II CPV-classificatie

In deze rapportage zijn de CPV-codes geaggregeerd tot vier groepen, namelijk:

- producten uit de industrie en groothandel (CPV 15 t/m 37)
- bouwactiviteiten (CPV 45)
- zakelijke diensten (CPV 66 t/m 74)
- overig (overige CPV codes).

Hierna zijn de omschrijvingen van de CPV-codes op 2e digit weergegeven.

<u>CPV</u>	<u>Omschrijving</u>
01	Land- en tuinbouw, jacht en aanverwante producten
02	Producten van bosbouw en bosexploitatie
05	Vis en visproducten en andere bijproducten van de visserij
10	Steenkool, bruinkool, turf en andere steenkoolproducten
11	Ruwe aardolie, aardgas, olie en aanverwante producten
12	Uranium en thoriumertsen
13	Metaalertsen
14	Mijnbouw, steengroeve en aanverwante producten
15	Voedingsmiddelen en dranken
16	Tabak, tabakswaaren en benodigdheden
17	Textiel en textielwaaren
18	Kleding en accessoires
19	Leder, lederwaaren en schoeisel
20	Hout, producten van hout en kurk; manden en vlechtwerk
21	Diverse soorten pulp, papier en papierwaaren
22	Diverse soorten drukwerk en drukbenodigdheden
23	Aardolieproducten en brandstoffen
24	Chemicaliën, chemische producten en synthetische vezels
25	Producten van rubber of plastic en folieproducten
26	Niet-metaalhoudende minerale producten
27	Metalen in primaire vorm en aanverwante producten
28	Fabrikaten en materialen
29	Machines, uitrusting, toestellen, apparaten en aanverwante producten
30	Kantoormachines en gegevensverwerkende apparatuur, uitrusting en -benodigdheden
31	Elektrische machines, apparaten, uitrusting en verbruiksartikelen
32	Radio, televisie, communicatie, telecommunicatietoestellen en aanverwante uitrusting en apparatuur
33	Medische en laboratoriuminstrumenten, optische en precisie-instrumenten, horloges en klokken, farmaceutische en aanverwante verbruiksartikelen
34	Motorvoertuigen
35	Transportmiddelen
36	Fabrikaten, meubilair, ambachtelijke, speciale producten en verbruiks- goederen
37	Gerecycleerde secundaire grondstoffen
40	Elektriciteit, gas, kernenergie en nucleaire brandstoffen, stoom, warm water en andere energiebronnen
41	Verzameld en gezuiverd water
45	Bouwwerkzaamheden

50	Reparatie, onderhoud en installatie
52	Detailhandelsdiensten
60	Vervoer over land en door pijpleidingen
61	Vervoer te water
62	Luchtvervoer
63	Ondersteunende en aanvullende vervoersdiensten; reisbureaudiensten
64	Post en telecommunicatiediensten
65	Openbare voorzieningen
66	Financiële intermediairdiensten
67	Diensten in verband met financiële interventies
70	Makelaarsdiensten
72	Informatiserings- en aanverwante dienstverlening
73	Onderzoek en ontwikkeling, en aanverwante adviezen
74	Diensten op het gebied van architectuur, werktuigbouw, bouw, recht, boekhouding en andere professionele dienstverlening
75	Diensten voor openbaar bestuur, defensie en sociale verzekering
76	Diensten in verband met de olie- en gasindustrie
77	Diensten voor land-, bos- en tuinbouw
78	Drukkerij, uitgeverij en aanverwante diensten
80	Onderwijsdiensten
85	Gezondheidszorg en maatschappelijk werk
90	Diensten voor het verwerken van afvalwater en afval, hygiëne en milieuzorgdiensten
91	Diensten door ledenverenigingen
92	Cultuur, sport en recreatiediensten
93	Diverse diensten
95	Particuliere huishoudens met personeel
99	Diensten verleend door extraterritoriale organisaties en instanties

BELAGE III Begeleidingscommissie

Begeleidingscommissie:

- mevrouw mr.drs. L.I.Hardenbol-Boon, projectleider (Europees) aanbesteden, MKB-NL
- de heer ir. J.C. van der Lippe, programmamanager, Regiebureau Inkoop Rijks-overheid
- de heer drs. M.J. Woudstra, projectleider MKB, DG Ondernemen en Innovatie, Ministerie van Economische Zaken

Begeleiding vanuit het Ministerie van Economische Zaken:

- mevrouw mr. A.E. Verhulsdonck, Ministerie van Economische Zaken
- mevrouw drs. N. Trappenburg, Ministerie van Economische Zaken
- de heer drs. C.P. Maan, Ministerie van Economische Zaken



EIM
onderdeel van Panteia

Onderzoek voor Bedrijf & Beleid

BREDEWATER 26
POSTBUS 7001
2701 AA ZOETERMEER

T. 079 343 02 00
F. 079 343 02 02
E. INFO@EIM.NL
WWW.EIM.NL