

EMVI, tenzij...

Factsheet
Nr. 2
Aanbestedende
diensten

Aanbesteden is meer dan selecteren op prijs

Aanbestedende diensten zijn verplicht om de EMVI-criteria (Economisch Meest voordelige Inschrijving) te hanteren bij het gunnen van een werk, tenzij er goed gemotiveerd kan worden waarom dit niet past bij deze specifieke opdracht. Daaruit volgt dat aanbesteding op de laagste prijs per 1 april 2013 grotendeels tot het verleden behoort. In deze factsheet wordt het principe 'EMVI tenzij...' nader toegelicht.

Bij een aanbesteding op basis van EMVI wordt niet alleen naar de prijs maar ook naar andere gunningscriteria gekeken. Te denken valt aan de wijze van uitvoering, de kwaliteit van het projectmanagement, de kwaliteit van het gebouw, duurzaamheid, risicomangement, de omgang met de omgeving, et cetera. Aanbestedende diensten worden niet beperkt in het aantal en de soort criteria, zij het dat deze natuurlijk wel betrekking moeten hebben op de te verlenen opdracht. Verder moeten de criteria proportioneel zijn en zo zijn geformuleerd dat maar één uitleg mogelijk is. Tevens dient van elk criterium vooraf te worden aangegeven hoe zwaar het in de gunning mee zal gaan wegen.

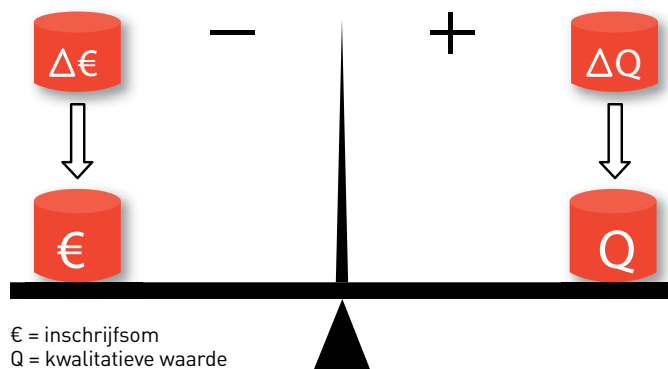
Eisen versus wensen

Bij de vaststelling van de EMVI-criteria zult u als aanbestedende dienst als eerste een onderscheid moeten maken tussen eisen en wensen. Welke kwaliteiten zijn onmisbaar en noodzakelijk voor het project? En van welke kwaliteiten zou het prettig zijn als ze tevens kunnen worden aangeboden? De eisen horen thuis in het bestek, de wensen vormen de basis voor de gunningscriteria. Een gunningscriterium kan alleen als zodanig fungeren als het de aanbestedende dienst in staat stelt een rangorde aan te brengen in de aanbiedingen en bedrijven de gelegenheid geeft toegevoegde waarde aan te bieden. De criteria

moeten met andere woorden voldoende inzichtelijk zijn om aan bepaalde elementen in de aanbieding een waarde toe te kennen.

Prijs versus kwaliteit

Als de criteria eenmaal bepaald zijn, is het van belang om de daarin aangegeven kwaliteiten uit te drukken in een financiële waarde. De kernvraag die voor elk criterium dient te worden beantwoord, luidt: wat is voor mij als opdrachtgever de meerwaarde van een briljante oplossing ten opzichte van een standaard of zelfs minimale oplossing? De kunst is om die meerwaarde zo concreet mogelijk in euro's te vertalen zonder daarbij al de richting van de mogelijke oplossing te bepalen. Want bouwbedrijven worden maximaal geprikkeld om de meest creatieve, innovatieve en optimale oplossing in te brengen, wanneer zij die kunnen relateren aan de prijs die de opdrachtgever ervoor over heeft.



Als extra waarde wordt aangeboden (ΔQ), wordt de aanbesteding alleen beter als deze meerwaarde groter is dan wat het aan extra kosten (Δ€) meebrengt.



Gunnen op waarde

Als u ervoor kiest om te gunnen op waarde, brengt u de kwalitatieve meerwaarde van een betere oplossing of aanpak in evenwicht met een concrete meerwaarde in euro's. Deze aanpak maakt het aanbestedingsproces heel wat rationeler dan in het geval dat hiervoor een puntensysteem wordt gehanteerd. Bovendien blijken puntensystemen vaak anders te werken dan de aanbesteder had bedoeld of inschrijvers hadden verwacht. Met nare juridische problemen als gevolg. Door de potentiële kwalitatieve oplossingen langs een kwantificeerbare, objectieve meetlat te leggen kan de inschrijver beter afwegen in hoeverre hij een rendabele invulling kan geven aan de wensen van de aanbesteder. De kans van slagen wordt nog groter indien de aanbesteder opgave doet van het maximum bedrag dat hij aan de opdracht wenst uit te geven. Daarmee elimineert hij het risico van te dure inschrijvingen. Meer informatie over gunnen op waarde, vindt u op www.emvi.nl.

De EMVI-checklist:

1. Gebruik Gunnen op waarde.
2. Denk in minimum eisen en wensen.
3. Wat is de wens maximaal waard?
4. Past de wens langs een meetlat?
5. Geef beoordeling van plannen een duidelijk kader

Product- en projectcriteria

Het verdient aanbeveling om bij het bepalen van de EMVI-criteria zo eenvoudig mogelijk te beginnen. Maak vooral ook een duidelijk onderscheid tussen product – en projectcriteria. De productcriteria zeggen iets over de eisen waaraan het eindproduct, het resultaat van het bouwproces, moet voldoen. De projectcriteria hebben vooral betrekking op de eisen die u stelt aan het bouwproces zelf. In het algemeen kan hierbij worden gesteld dat deze criteria aan belang winnen naarmate de omvang en complexiteit van de bouwopgave toenemen.

Subsidie maximaal benut



Een school krijgt een subsidie voor de bouw van enkele nieuwe lokalen. De school wil de subsidie het liefste maximaal benutten

met als doel dat, waar mogelijk, de kosten voor onderhoud en dagelijks gebruik zo laag mogelijk zijn. Daarom vraagt de school een prijs voor de werkzaamheden die in het bestek zijn opgenomen en vraagt zij oplossingen aan te dragen voor zuiniger installaties en materialen die langer meegaan of minder onderhoud vragen. Door opgave te doen van het taakstellend budget en het accent van de gunning te leggen op de criteria die betrekking hebben op zijn wensen, stimuleert de school dat inschrijvers zich richten op het aanbieden van maximale toegevoegde waarde.



Voorbeelden van de verschillende criteria vindt u in de EMVI criteria bibliotheek: emvi.crow.nl/emvi-criteria bibliotheek. Wilt u specifiek weten hoe het thema duurzaamheid in EMVI-criteria kan worden gevangen? De QR-code verwijst u naar de download van het rapport 'EMVI & Duurzaamheid' van RRBouw.



Meer informatie?

Dit is de tweede factsheet in een serie over de Aanbestedingswet in de praktijk van de aanbestedende diensten. De complete serie vindt u in pdf-formaat op onze website: www.aanbestedingsinstituut.nl.

Voor meer informatie en praktische vragen kunt u terecht bij de Stichting Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra, een door Bouwend Nederland opgerichte stichting, die de kwaliteit van aanbestedingen van werken bewaakt. Doel is om in constructief overleg met aanbestedende diensten het aantal (juridische) problemen bij aanbestedingen te verminderen.

STICHTING
Aanbestedingsinstituut
Bouw & Infra

Postbus 461
2700 AL Zoetermeer
Tel. 079 325 22 46
Fax: 079 325 22 97
E-mail: info@aanbestedingsinstituut.nl


Bouwend Nederland
de vereniging van bouw- en infrabedrijven