

Tips uit de praktijk over het aanbesteden

Veel opdrachtgevers worstelen met het inrichten van de aanbestedingsprocedure. Wat vraag je nu? Wat vind je als opdrachtgever echt belangrijk? Hoe kom je tot de beste inschrijving die garandeert dat het werk zo goed mogelijk wordt uitgevoerd? Of is het juist van belang dat het zo goedkoop mogelijk wordt uitgevoerd? Het is niet eenvoudig om het aanbestedingsreglement of de aanbestedingsleidraad zo in te richten, dat de uitkomst van de aanbesteding is dat de beste inschrijver wint.

Prijs of kwaliteit?

Sinds 2011 is de Aanbestedingswet van kracht, die de regels bepaalt voor gereguleerde aanbestedingen. Op grond van deze wet is het uitgangspunt, dat de keuze voor de beste inschrijver plaats vindt op basis van de Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI) in plaats van de laagste prijs. Kiezen op basis van de laagste prijs is niet verboden, het kan wel, en vaak is het een prima gunningscriterium. Maar de aanbesteder zal moeten motiveren waarom de winnaar van de aanbesteding alleen op basis van de laagste prijs wordt aangewezen. EMVI is op grond van de wet de norm.

Invulling EMVI

In de praktijk blijkt het nog lastig om daadwerkelijk op basis van EMVI criteria aan te besteden. Aanbestedingsleidraden zijn niet allemaal zo ingericht, dat er ook echt op EMVI criteria wordt aanbesteed. Zo zijn er voorbeelden bekend waarbij de winnaar wordt bepaald op basis van kwaliteit en prijs, waarbij aan de prijs een gewicht van meer dan 75% is toegekend. Andere valkuil is dat de kwaliteit wordt beoordeeld op basis van een rapportcijfer. Zeker in het geval de opdrachtgever vooraf de inschrijvers heeft geselecteerd (onderhandse aanbesteding met voorselectie) weet de opdrachtgever wat de te verwachten kwaliteit is die door de betreffende inschrijver wordt geleverd, en ontlopen de inschrijvingen op het vlak van kwaliteit elkaar zo weinig dat de prijs toch weer leidend is. Zo wordt innovatie niet gestimuleerd. Zo is kwaliteit nog steeds niet leidend.

Voorbeelden hoe het mogelijk kan

Dé manier om de aanbesteding in te richten bestaat niet. Het is maatwerk en per aanbesteding zal bekeken moeten worden wat het doel is van de aanbesteding, en hoe dat doel bereikt kan worden. Recent ben ik twee voorbeelden tegen gekomen, die een richting kunnen geven van een mogelijke invulling van de aanbestedingsprocedure:

- In een aanbestedingsleidraad was een zeer globaal plan van eisen opgenomen, en de prijs waarvoor het werk uitgevoerd mocht worden. Winnaar was die partij, die met oplossingen kwam die het meest optimale uit de prijs kan halen. Een lagere inschrijfsom leidde niet tot een hogere score;
- In een aanbestedingsprocedure had de opdrachtgever alle inschrijvingen alleen op kwaliteit geoordeeld. Alleen maar gekeken naar de geboden oplossingen. En aan de inschrijvers grote vrijheid gelaten om zelf met oplossingen te komen. Alleen van de partij met de beste kwaliteit, werd de enveloppe met de prijs geopend. Was de prijs lager of gelijk aan het vooraf door de

opdrachtgever vastgestelde budget, dan was dat de partij aan wie werd gegund. Enveloppen van de overige inschrijvers werden vervolgens niet geopend. Ook al was er een andere inschrijver met een lagere prijs, dan zou dat niet leiden tot een ander gunningsvoornemen aangezien de lagere prijs niet bekend gemaakt zou worden.

Het zijn twee praktische en (in dat geval) succesvolle voorbeelden, waarin serieus is gekeken hoe kwaliteit echt leidend gemaakt kan worden en de factor prijs in de aanbesteding een kleinere rol speelt. De oproep is om kritisch te kijken naar de inrichting van de aanbesteding, om zo het maximale uit een aanbesteding te halen.