

Cobouw

Met emvi is niets mis, toepassing ervan wel

[Opinie](#)

| Laatste gewijzigd: 02-02-2015 15:05 | [Jan Telgen](#) |



1/1 [Klik om de foto te vergroten](#)

Den Haag - Het lijkt de laatste tijd wel “in” te zijn om tegen de economisch meest voordelige inschrijving bij aanbesteding aan te schoppen: het is alleen maar lastig, kost veel meer moeite en tijd en inhoudelijk stelt het vaak niet

meer voor dan om een plan van aanpak te vragen en dan zet je ook nog eens de deur open voor willekeur. Kortom: emvi lijkt bepaald niet populair. Is dat terecht?

Laten we om te beginnen eens onderscheid maken tussen het principe en de toepassing van emvi. Emvi als principe houdt in dat in de gunningsfase van aanbestedingen (dus als de winnende offerte bepaald wordt) met meer dan één criterium rekening wordt gehouden. Dus niet alleen welke aanbieder is het goedkoopst, maar ook andere elementen als geboden kwaliteit, levertijd of garantietermijn mee laten tellen. Dat is een nobel streven om weg te komen uit de “race to the bottom”, waar vaak de kwaliteit onder lijdt. Zeker als we edele motieven als duurzaamheid of social return willen laten meetellen bij de gunning is emvi vrijwel noodzakelijk. Daar is op zich niets verkeerd mee. Natuurlijk zijn er opdrachten waar de specificaties dermate vast liggen dat het eigenlijk alleen maar om de prijs gaat. Om dan emvi te gebruiken is onzinnig. Maar hoe vaak komt dat voor? En is het dan wel slim om de specificaties zodanig te detailleren dat het alleen maar om de prijs gaat? Geen enkel kwaliteitsaspect dat een rol speelt? Geen enkele inbreng van de aanbieders met eventueel slimmere oplossingen?

Bij de toepassing van emvi wordt meteen duidelijk dat het niet zo rechttoe-rechtaan is als gunnen op de laagste prijs: er zijn meer criteria die meetellen en dan is het de vraag hoe je ze allemaal laat meetellen. Dat is een wetenschap op zich, die bekend staat onder de naam Multi Criteria Analyse (MCA) of Multi Criteria Decision Making (MCDM). Die tak van sport heeft een eigen society, een eigen vakblad en eigen symposia waar honderden mensen op af komen. Denk niet dat het dan alleen om inkoop of aanbestedingen gaat. Die MCDM kan ook toegepast worden op de vraag hoe je de Deltawerken aanlegt of waar je een kerncentrale neerzet en zelfs bij het kiezen van een geschikte huwelijkspartner.

Een wetenschap op zich met honderden methoden zoals Weigthed Factor Score (WFS), Value for Money, Maximin, Lowest acceptable Bid, Outranking, Electre, Promethee en vele anderen. Maar als we het over toepassing van emvi hebben gaat het daar vaak niet over: we gebruiken in Nederland WFS of Gunnen op Waarde en dat is al moeilijk genoeg. Het gaat om de manier waarop binnen die methoden de verschillende criteria worden gehanteerd. Kennis van die methoden zelf en voldoende inhoud om met die methoden om te gaan zijn inderdaad niet altijd aanwezig. En dan zie je dat weliswaar emvi wordt gehanteerd, maar feitelijk toch op laagste prijs wordt gegund: mooie voorbeelden zijn te zien in <http://www.pprc.eu/wp-content/uploads/Onderzoek-PPRC-Hoe-wordt-uitzendwerk-gegund-sep-2013.pdf> . Of men weet niet beter te verzinnen dan om als emvi-criterium een plan van aanpak te vragen wat beoordeeld gaat worden: maar hoe? Emvi-criteria opstellen en beoordelen en een totale emvi-beoordeling uitvoeren is een kunst op zich, die professionele inkopers vereist en helaas zijn lang niet alle inkopers zover.

Er zijn echter ook voorbeelden waar emvi-criteria het nodige enthousiasme oproepen: denk aan de specifieke emvi-criteria in BVP als “kansen en risico dossier” en “interview met de projectleider”. Daar veranderen sommige inkopers in echte “believers”.

Jan Telgen, hoogleraar Inkoopmanagement voor de publieke sector aan de Universiteit Twente en verbonden aan het Public Procurement Research Centre (www.pprc.eu)