

IN DIT NUMMER

- » EMVI in de praktijk
- » In gesprek met: provincie Limburg
- » SMI team uitgebreid

In de praktijk: EMVI

In de Aanbestedingswet geldt 'Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI) als hoofdregel, tenzij de aanbesteder aangeeft dat de laagste prijs als gunning-criterium passender is. Dat verplicht de aanbesteder tot een gemotiveerde afweging tussen financieel plaatje en kwaliteit op basis van een aantal criteria. In de praktijk blijkt dat aanbestedende diensten hier soms anders mee omgaan.

EMVI waar het kan, laagste prijs als het moet

Onjuist EMVI-gebruik komt helaas voor en dat zet een negatieve stempel op deze tool die bedoeld is om innovatie te bevorderen. Soms wordt gekozen voor EMVI, terwijl het eigenlijk om de laagste prijs gaat. Als het een gunning op 'laagste prijs' is, volstaat een verwijzing naar een standaardpassage in het eigen aanbestedingsbeleid niet. In dat geval moet de aanbestedende partij dit voor die specifieke opdracht goed motiveren. Het is niet verstandig dit te omzeilen door kunstmatig een EMVI-aanbesteding te houden. EMVI moet geen bezigheidstherapie zijn.

Plafondbedrag

Soms is de prijs bron voor discussie. Zo zijn onlangs bij SMI voorbeelden van EMVI-procedures gemeld waarbij een plafondbedrag voor inschrijving is gebruikt. Een dergelijk plafondbedrag is toegestaan op voorwaarde dat deze gebaseerd is op een reële raming. De financiële consequenties van kwaliteitsaspecten (bijvoorbeeld op gebied van duurzaamheid) moeten dan worden ingecalculeerd.

Investeren in toegevoegde waarde

Met EMVI kan de aanbesteder 'eisen', vastgelegd in het bestek of de functionele specificaties, en 'wensen', volgens EMVI-(sub)criteria, kritisch afwegen. De kwalitatieve aspecten moeten in elk geval serieus worden meegewogen om te voorkomen dat de prijs toch bepalend is. Installateurs die bij aanbestedingen investeren in kwaliteit

en dat niet terugzien in resultaat, ervaren EMVI als een kostenpost. Als installateurs tijd en energie steken in de invulling van kwaliteitsaspecten, dan zou een vergoeding van de tenderkosten op zijn minst gepast zijn.

Duidelijkheid leidt tot kostenbesparing

Recentelijk meldde een installateur ons dat bij een niet-openbare procedure het EMVI-criterium 'kwaliteit' niet verder was beschreven. Dus was er vooraf geen inzicht in wat er van installateurs werd verlangd. Het was ook niet duidelijk op welke kwaliteitsaspecten zou worden gegund. Zo is EMVI niet bedoeld.



Om inschrijvingen op gelijke wijze te kunnen wegen moeten de criteria objectief en eenduidig zijn. Aanbestedende partijen dienen ook de weging van criteria zo vroeg mogelijk kenbaar te maken, liefst in de aankondiging en de uitnodiging tot inschrijving. Zo kunnen installateurs aan het begin van de procedure veel beter hun slagingskans inschatten en dat kan veel kosten besparen.

» Interview

Onlangs bepaalde een rechter dat een interview van de aanbesteder niet per definitie onmogelijk is, uiteraard met inachtneming van de vereiste objectiviteit en transparantie. Volgens de rechter werd er in de betreffende zaak op basis van te vage begrippen beoordeeld en hadden inschrijvers te weinig inzicht in de wijze van beoordelen. Kortom, het blijft zaak om aan het begin van de aanbestedingsprocedure goed te letten op welke wijze de gunningscriteria 'prijs' en 'kwaliteit' zijn beschreven. Bij onduidelijkheid of twijfel kunt u een beroep doen op SMI.

SMI team uitgebreid

Marissa Willemse versterkt sinds kort het SMI team. Zij heeft als jurist veel ervaring met aanbestedingen en bouwrechtelijke vraagstukken en is naast Laurens de Vrijer uw aanspreekpunt voor al uw vragen over aanbestedingen. We stellen ons team nog even aan u voor, v.l.n.r.:

- Marissa Willemse: beantwoordt uw vragen over aanbestedingen en geeft workshops over aanbestedingsrecht en bouwrecht (UAV en UAV-GC);
- Margreet van Deurzen: verantwoordelijk voor alle activiteiten van SMI;
- Laurens de Vrijer: beantwoordt uw vragen over aanbestedingen en geeft workshops over aanbestedingsrecht;
- Marieke Mulder: zorgt voor de nodige ondersteuning en beheert de website van SMI.



In gesprek met: provincie Limburg

SMI streeft naar een goede aanbestedingspraktijk en een doelmatig aanbestedingsproces met evenwichtige en juiste voorwaarden. Dit doen wij door het gesprek aan te gaan met aanbestedende diensten los van lopende aanbestedingen. Het gesprek met de provincie Limburg is hiervan een voorbeeld.

Aanleiding

De aanleiding voor het gesprek was een aanbesteding, waarbij - ondanks een marktconsultatie - niet voorkomen kon worden dat er veel vragen en bezwaren over de contractvoorwaarden werden ingediend. Tijdens het gesprek werd bekeken hoe een juiste uitvraag kan worden opgesteld, want dat is zowel in het belang van de aanbestedende dienst als van de installateurs die inschrijven. Dat kan door vooraf, op een juiste en transparante wijze, meer informatie uit de markt te halen. Daarbij is het uiteraard van belang om de juiste partijen te benaderen en de juiste vragen te stellen. Ook andere vormen van marktconsultatie zijn besproken, onder andere inwinning van een goed advies of een openbare inventarisatie van de installateur aan wie eerder een opdracht is gegund.

Uit het gesprek, waarin ook interviews tijdens aanbestedingsprocedures aan de orde kwamen, bleek dat de provincie Limburg in ieder geval de dialoog met marktpartijen wil voeren. Zij staat ook open voor suggesties om de aanbestedingsprocedure te verbeteren. Een goed voorbeeld voor heel aanbestedend Nederland!



Colofon

SMI mail is een uitgave van UNETO-VNI en verschijnt vijf keer per jaar.

Redactie: Laurens de Vrijer

Opmaak: CommSa BV, Delft

Meer informatie: Laurens de Vrijer of Margreet van Deurzen

T 079 323 77 62 | E info@smiweb.nl | W www.smiweb.nl