

MKB INFRA Manifest

EMVI, tenzij; het kan zoveel beter!

Een emvi-aanbieding is een aanbidding waarbij de opdrachtgever behalve prijstechnische aspecten ook kwalitatieve aspecten in concurrentie afweegt. De kwalitatieve criteria kunnen bijvoorbeeld liggen op het terrein van duurzaamheid, functionaliteit, omgevingsfactoren en risicomanagement. Het moet dan gaan om criteria gesteld aan de aanbidding; niet aan de aanbieder. Door emvi-criteria toe te passen, kan innovatie gestimuleerd worden. Aldus is een bijdrage te leveren aan het maatschappelijk verantwoord gunnen van werken.

Wettelijke grondslag:

Het uitgangspunt van de huidige aanbestedingswetgeving is het principe: gunnen op basis van de Economisch Meest Voordelige Inschrijving – ‘EMVI, tenzij’. Van het uitgangspunt emvi kan slechts gemotiveerd worden afgeweken. En die mogelijkheid stelt aanbestedende diensten in staat om per opdracht kritisch te bezien welk gunningcriterium passend is. Helaas gebeurt dat nog veel te weinig.

Zorg over inzet EMVI

MKB INFRA onderschrijft het wettelijke vastgelegde uitgangspunt en meent dat emvi een optimaliserende rol kan spelen bij gunning en uitvoering van werken. Het schort echter nog wel eens aan een correcte inzet van emvi, waardoor ondernemers in de praktijk regelmatig op problemen stuiten. Een zorgelijke ontwikkeling, vindt MKB INFRA. De praktijkproblemen hebben ondermeer betrekking op de disproportionele inzet van emvi, de almaar hoger wordende tenderkosten, de toepassing van subjectieve criteria en het gebrek aan transparantie en kennisuitwisseling. Dit leidt tot twijfel over de haalbaarheid van belangrijke doelen die aanbesteders en ondernemers bij toepassing van emvi willen realiseren, namelijk: een passende prijs/kwaliteit verhouding en gezonde concurrentie, waarbij de aanbieder zijn kennis en vaardigheden kan laten gelden.

Disproportionele inzet emvi | Stijging tenderkosten

USP heeft in opdracht van MKB INFRA onderzoek gedaan naar de praktijk van het aanbesteden. Daarbij is ondermeer gekeken naar de tenderkosten. Deze blijken over de afgelopen periode met 46 procent te zijn toegenomen. Deze toename is voor een belangrijk deel te verklaren door de forse groei van het aantal emvi-aanbestedingen ten koste van de aanbestedingen waarbij gunning plaatsvindt op basis van de laagste prijs. Als bekend, liggen de tenderkosten bij ‘emvi’ vele malen hoger dan bij ‘de laagste prijs’, doordat er ondermeer om een gedegen plan van aanpak wordt gevraagd, waarin de inschrijver aangeeft waarop hij zich kan onderscheiden. In de praktijk echter, blijkt dat emvi te pas en te onpas wordt ingezet. Emvi-criteria komen tot hun recht als er een toevoegde waarde geleverd kan worden, waarop inschrijvers zich kunnen onderscheiden. Door de bank genomen is er echter alleen sprake van toegevoegde waarde bij de meer gecompliceerde opdrachten. Denk daarbij aan opdrachten met bijvoorbeeld hoogwaardige eisen aan het ontwerp, aan

functionaliteit of aan omgevingsfactoren. Op dergelijke thema's kan de opdrachtnemer een onderscheidende inschrijving op prijs en kwaliteit presenteren. De kwaliteitsaspecten als onderdeel van de inschrijving dienen daarbij, volgens MKB INFRA, voor meer dan de helft bepalend te zijn voor de gunning.

Het verdient volgens MKB INFRA aanbeveling om bij de keuze voor de wijze waarop werken in de markt gezet worden, het proportionaliteitsbeginsel (waarbij te stellen (sub)criteria zich eigenlijk moeten verhouden tot de opdracht en in geval van emvi toegevoegde waarde moeten hebben) niet uit het oog te verliezen.

Zou men het proportionaliteitsbeginsel loslaten en vrijwel alle werken ongefundeerd met emvi in de markt te zetten – ook als de meerwaarde niet goed kan worden aangetoond – dan worden onnodig hoge kosten gemaakt voor bijvoorbeeld het schrijven van uitgebreide plannen. Je bereikt dus het omgekeerde van wat de wet beoogt: doelmatigheid en een goede prijs/kwaliteit verhouding. Dat is schadelijk voor de aanbesteder en ook schadelijk voor de mkb-ondernemer. Deze laatste haakt af, want de te maken tenderkosten staan in geen verhouding tot de opdracht en de kansen op de uitvoering van het werk.

Door geen gebruik te maken van 'tenzij' in 'emvi, tenzij' schiet men voorbij aan het doel van de Aanbestedingswet en doet men alle betrokken partijen tekort.

Kennis delen

MKB INFRA bepleit interactie tussen opdrachtgevende en opdrachtnemende partijen. Dat kan plaatsvinden door projectgebonden en door projectongebonden marktconsultaties. Gebruikmaking van elkaars kennis, vaardigheden, inzichten en behoeften zal zinvol gebruik van 'emvi, tenzij' bevorderen. MKB INFRA signaleert daarbij overigens een behoefte aan voldoende vakinhoudelijke kennis bij de opdrachtgevende partij.

Transparantie | Subjectieve criteria

Wanneer weloverwogen voor emvi gekozen is, is transparantie van het gehele aanbestedingsproces volgens MKB INFRA vanzelfsprekend. In de huidige praktijk is er echter nog te weinig zicht op het exacte toetsingskader van de aanbidding en op de wijze waarop de ondernemer daarin kan scoren. De ondernemer blijft zitten met een vraag als: hoe kunnen binnen één en dezelfde beoordelingscommissie grote verschillen worden verklaard?

Praktijkervaringen leren, dat het antwoord op die vraag ook nog wel eens te maken heeft met de subjectiviteit van de criteria en (sub)criteria. Deze zouden eigenlijk slechts betrekking moeten hebben op de prijs/kwaliteit van de aanbidding en zodanig gesteld zijn, dat de aanbieder zijn kennis en vaardigheden optimaal kan inzetten. Maar in de praktijk spelen niet zelden de communicatieve kwaliteiten van de aanbieder een buitenproportionele rol. Deze zogenaamde 'soft skills' hebben niets te maken met de kwaliteit van de aanbidding. Juist herijking van criteria op basis van objectiviteit, meetbaarheid maar ook uniformiteit verdienen in het kader van emvi-criteria de aandacht, ten einde te komen tot een gezonde en betaalbare aanbestedingspraktijk.

Conclusies en aanbevelingen

MKB INFRA hecht op grond van praktijkervaringen groot belang aan een aantal randvoorwaarden bij het wettelijke criterium 'EMVI, tenzij'. Hieronder zijn de voorwaarden nog eens puntsgewijs opgenomen:

- **Een weloverwogen keuze met durf.** De wetgever heeft bepaald, dat 'EMVI, tenzij' uitgangspunt is bij aanbesteding van openbare werken. Dat impliceert volgens MKB INFRA een deugdelijke afweging voorafgaand aan elke aanbesteding (wordt het emvi of gunning tegen de laagste prijs?). Als er sprake is van te leveren onderscheidend vermogen op de toegevoegde waarde, dan is de keuze voor emvi logisch. MKB INFRA roept op durf te tonen om, als voorwaarden voor emvi ontbreken, gewoon te gunnen op basis van laagste prijs. **Relevante, objectieve, eenduidige criteria.** De praktijk leert, dat drie hoofdcriteria volstaan. En bij een verzoek om het opstellen van risico/kansendossiers mag er geen sprake zijn van oneigenlijke risicoverschuiving naar de markt;
- **Een transparant emvi-proces.** Dat impliceert een tijdige en volledige bekendmaking van (sub)criteria en open communicatie gedurende de gehele aanbestedingsfase tot en met de bekendmaking van de uitslag;
- **Een correcte verhouding kwaliteit/prijs.** De kwaliteit bepaalt voor meer dan 50% de uitslag van een aanbesteding. Afzonderlijke beoordeling van de kwaliteit gaat vooraf aan de beoordeling van de prijs. Er bestaat voldoende differentiatie in de waardering van de meerwaarde. Vermijd prijsdumping en waarborg een onafhankelijke/vakinhoudelijke beoordeling;
- **Algemene eisen aan gestandaardiseerde rekenmethodiek.** Leg redelijke termijnen vast voor uitwerking van de aanbidding, sta reële kostenvergoedingen toe (zie ook: de visie van MKB INFRA op tendervergoeding) en handhaaf de naleving van de emvi-beloften tijdens de uitvoering;
- **Open dialoog.** MKB INFRA staat een dialoog tussen aanbestedende diensten en ondernemers voor. Dat is zinvol op projectniveau en zeker ook op het niveau van een algemene overlegstructuur los van de aan te besteden werken.