

## EMVI is geen EMVI meer

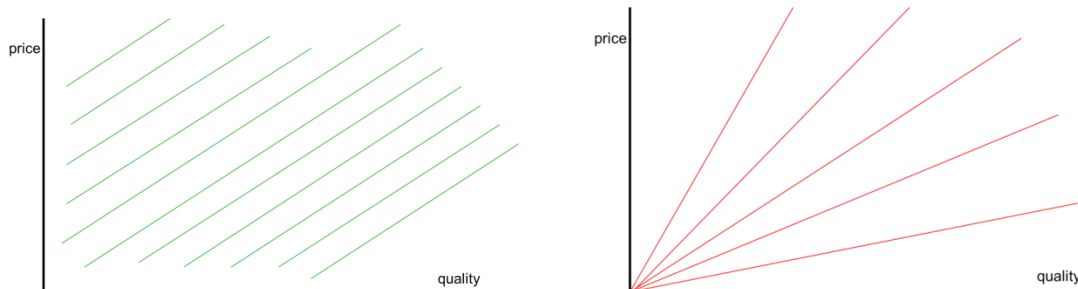
Onder de huidige aanbestedingswet zijn er twee manieren om de winnaar van een aanbesteding te bepalen: 'laagste prijs' of Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI), waarbij EMVI de standaard is en 'laagste prijs' alleen gebruikt mag worden als daar een goede reden voor is.

Dat gaat veranderen met de nieuwe Europese richtlijn, die voor april 2016 in Nederlandse wet moet zijn omgezet. Dan moet altijd EMVI toegepast worden! Dat lijkt een grotere verandering dan het in feite is. De term EMVI wordt nu als overkoepelend begrip gebruikt en daarbinnen kun de aanbestedende dienst vrij kiezen tussen: 'beste prijs-kwaliteitsverhouding' en 'laagste prijs'. Met andere woorden: de term EMVI wordt in het vervolg voor iets anders gebruikt, namelijk voor alle manieren om te gunnen. En wat we nu EMVI noemen gaat heten: 'beste prijs-kwaliteitsverhouding'.

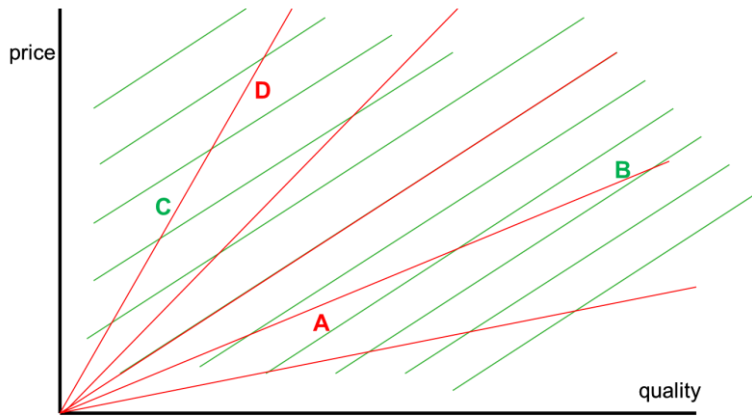


Dat lijkt in eerste instantie niet zo dramatisch, maar de keuze voor de term prijs-kwaliteitsverhouding (in het Engels: price to quality ratio) heeft wel een curieus gevolg. Er wordt in alle teksten expliciet gesproken over een verhouding (ratio), ofwel het delen van de kwaliteit door de prijs. Dat is een letterlijke aanduiding van een bekende methode. In deze methode worden punten gegeven voor alle kwaliteitsaspecten en het totaal aan punten wordt dan gedeeld door de prijs. Dan krijg je voor iedere offerte de hoeveelheid kwaliteitspunten die men per Euro aanbiedt en de inschrijver met de hoogste score wint. Daarom wordt de methode aangeduid met de term 'Value for Money' (VFM), wat letterlijk weergeeft hoeveel kwaliteit men per Euro ontvangt.

Ook dit is op zich niets bijzonders, ware het niet dat VFM tot andere winnaars kan leiden dan de nu (in Nederland) gebruikelijke methoden van gewogen factor scores (WFS) of Gunnen op Waarde. Dat is eenvoudig in te zien door de score graphs van beide methoden te vergelijken. In figuur 1 is die van WFS weergegeven en figuur 2 die van VFM. De lijnen geven offertes aan die dezelfde eindscore behalen. In beide gevallen wil de aanbestedende dienst zo ver mogelijk rechts onder uitkomen (hoge kwaliteit en lage prijs).



Als we deze figuren over elkaar heen leggen zoals in figuur 3, dan zal het verschil meteen duidelijk zijn.



Vergelijken we aanbiedingen A en B dan zien we het verschil. Bij de groene lijnen (WFS) wint aanbidding B, maar bij de rode lijnen (VFM) wint aanbidding A. Hetzelfde gebeurt met aanbiddingen C en D.

Met andere woorden: in de huidige EMVI praktijk wint inschrijver B, maar na april 2016 zal inschrijver A winnen, en dat alles met dezelfde inschrijvingen ....!  
 Aanbestedende diensten moeten beseffen dat de regels voor EMVI anders worden en inschrijvers moeten erop voorbereid zijn dat een andere interpretatie en operationalisatie van het EMVI begrip tot andere winnaars in de aanbestedingen zal leiden.

Jan Telgen, Elisabetta Manunza

*Jan Telgen is hoogleraar Inkoopmanagement aan de Universiteit Twente en Elisabetta Manunza is hoogleraar Aanbestedingsrecht aan de Universiteit Utrecht. Beiden zijn verbonden aan het Public Procurement Research Centre – PPRC ([www.ppprc.eu](http://www.ppprc.eu))*