

Gunningsmethode voorspelt klachtenpatroon

< VERVOLG VAN PAGINA 1

Sinds de Aanbestedingswet 2012 neemt het aantal opdrachten op basis van emvi toe. Bij al die emvi-aanbestedingen moet een gunningsmethode gekozen worden, waardoor ook de interesse in de zoektocht naar de 'beste' gunningsmethode groeit.

Pianoo organiseerde begin dit jaar een expertsessie over het onderwerp en op LinkedIn-fora wordt intensief gediscussieerd. Er zijn aanhangers van gunnen op waarde, *best value procurement* of de superformule, maar algemeen is het beeld dat één beste formule of gunningsmethode niet bestaat; inkopen is maatwerk. Als consument koopt u immers een huis ook anders dan een brood. Duidelijk is wel dat bepaalde gunningsmethoden sterk af te raden zijn. De theorie hierover is de afgelopen jaren ontwikkeld en bereikt in toenemende mate de inkoopgemeenschap. Bekende voorbeelden zijn het gebruik van relatieve scores en het niet publiceren van de scoremethode (de methode om een score aan

een inschrijving toe te kennen). Beide zijn nadelig voor zowel de inschrijvers als de opdrachtgever.

Dit zijn bekende aspecten, maar hoe erg zijn ze in de praktijk? Daarover is nog maar weinig bekend. Die kennis moet voortkomen uit kwantitatief onderzoek op basis van echte aanbestedingen. Dergelijk onderzoek is helaas nog altijd schaars. Opvallend, want het levert interessante inzichten op. Zo onderzocht Robbert Hoogeveen voor zijn masterscriptie aan de Universiteit Twente de gunningsmodellen van 445 Nederlandse aanbestedingen. Alle gepubliceerd tussen 2010 en 2014. Hij vergeleek 402 aselekt getrokken aanbestedingen met 43 'problematische' aanbestedingen; aanbestedingen die resulteerden in vragen aan de commissie van aanbestedingsexperts of in een rechtszaak. Voor al deze aanbestedingen geldt dat de klachten specifiek betrekking hadden op het gunningsmodel. Hoogeveen analyseerde of bepaalde methoden over- of ondervertegenwoordigd waren in de groep met problematische aanbestedingen. Enkele interessante conclusies:

- De gewogenfactor-methode komt vaker voor bij problematische aanbestedingen (90 procent tegenover 77 procent bij niet-problematische

aanbestedingen). Zij vertaalt de offerteprijs naar een puntenscore en telt die gewogen op bij de puntenscores van andere criteria. In Nederland is dit de meest gebruikte gunningsmethode. Voor gunnen op waarde, de prijs-kwaliteitverhouding (P/Q) en het hanteren van een vaste prijs (*beauty contest*) geldt het omgekeerde; deze methoden komen samen voor in 23 procent van de niet-problematische aanbestedingen en in 10 procent van de problematische aanbestedingen.

- Relatieve scores hebben bij problematische aanbestedingen de overhand (83 tegenover 67 procent bij niet-problematische aanbestedingen). Bovendien blijkt dit verband sterker te worden naarmate meer criteria met relatieve scores beoordeeld worden.

- Kwalitatieve beoordelingen van criteria komen in beide groepen even vaak voor. Het kwalitatief meten van criteria, bijvoorbeeld aan de hand van een plan van aanpak of risicodossier, komt niet vaker voor bij problematische aanbestedingen. Daarmee lijken kwalitatieve criteria geen relatie te hebben met het aantal klachten over het gunningsmodel.

Het onderzoek van Hoogeveen biedt over de andere zeven geanalyseerde gunningsmethoden vergelijkbare conclusies. Bovendien bleek dat relatief meer problematische aanbestedingen voorkwamen naarmate meer van de onderzochte methoden toegepast waren. Bijvoorbeeld als de gewogenfactor-methode gebruikt wordt en voor de individuele criteria relatieve scores.

Het onderzoek toont correlaties aan: meer problemen bij deze methoden. Of daar causale verbanden achter liggen (of de onderzochte methoden die problemen ook veroorzaakten) weten we niet zeker, maar het ligt wel voor de hand.

Wouter Lohmann en Jan Telgen

Wouter Lohmann is onderzoeker en adviseur bij het Public Procurement Research Centre (www.pprc.eu).

Jan Telgen is hoogleraar beslistkunde en inkoopmanagement Universiteit Twente, eveneens verbonden aan het PPRC.