



Het is inmiddels niets nieuws meer: overheden streven ernaar om steeds meer duurzaam aan te besteden. Ook niets nieuws is dat dit op twee manieren kan: op basis van gunningcriterium 'laagste prijs' of 'economisch meest voordelige inschrijving'. De laatste kan echter op een aantal manieren. Hieronder een toelichting over de voor- en nadelen van twee van deze methodes: 'relatieve puntensystemen' en 'Gunnen op Waarde'

Auteur: Jeroen Snijders

# 'Gunnen op waarde': Een kunst op zich

## Economisch voordelige aanbieder stap in goede richting, maar gunnen op waarde doet echt recht aan inschrijver

Om het streven in daden om te zetten, moeten de overheden duurzaamheidscriteria formuleren. Deze duurzaamheidscriteria hebben naar verwachting vaak alleen betrekking op milieuaspecten, maar beter zou zijn wanneer deze betrekking hebben op de *gehele levenscyclus* van een product. Hierbij kunnen aspecten als financiële en technische levensduur, beheer, onderhoud, cradle-2-cradle, productieprocessen en sociale en/of maatschappelijke aspecten een belangrijke rol spelen.

### Aanbesteden

De overheden (de aanbestede) hebben voor het duurzaam aanbesteden de keuze uit twee gunningcriteria: de *laagste prijs* en de *economisch meest voordelige inschrijving*.

In veel gevallen zal de aanbestede aanbesteden op 'laagste prijs' en daarbij een pakket van eisen met duurzaamheidscriteria opstellen waaraan de aanbieder minimaal dient te voldoen. De consequentie hiervan is dat aanbieders gaan proberen om op een zo goedkoop mogelijke manier te kunnen voldoen aan de minimale eisen en niet meer zullen doen dan strikt noodzakelijk. De conclusie is dan dat de duurzaamheid slechts minimaal wordt gestimuleerd, omdat gestuurd wordt op minimale eisen door de aanbestede.

Het aanbestedingscriterium 'economisch meest voordelige inschrijving' is het alternatief. Mits juist gebruikt, worden aanbieders gestimuleerd om duurzamere producten te leveren tegen een gunstige prijs. Mogelijk zullen de initiële aanschafkosten dan weliswaar hoger liggen, maar dat is niet per definitie het geval. Bovendien zijn de onderhoudskosten, de afschrijving en de verwerkingskosten aan het einde van de levensduur van het product meestal een stuk lager. Het kan dus zijn dat op de lange termijn een duurzamer product niet alleen beter is voor het milieu, maar ook 'duurzamer' voor de portemonnee.

Hoe verkrijgt een aanbestede dan die aanbieder die qua duurzaamheid, kwaliteit en prijs de beste is?

### Relatieve puntensystemen

De meest gehanteerde methode voor het bepalen van de economisch meest voordelige inschrijving zijn de bekende *relatieve puntensystemen*. Bij relatieve puntensystemen worden aanbiedingen in een vaste prijs/kwaliteitverhouding beoordeeld. Deze systemen vertonen echter allemaal één groot manco: de inschrijfprijs van de aanbieder wordt namelijk (direct of indirect) vergeleken met de inschrijfprijs van de andere aanbieders. In eerste instantie lijkt daar niks mis mee.

De waarheid is echter duidelijk anders: door de inschrijfprijzen met elkaar te vergelijken, beïnvloeden de inschrijvingen elkaar. Een zeer lage of extreem hoge inschrijving kan de volgorde van de overige inschrijvingen bepalen.

Wilt u meer weten over Adviesburo De Meent b.v. of Gunnen op waarde, kijk dan ook eens op onze website [www.de-meent.nl](http://www.de-meent.nl)

### Bronnen:

- CROW-publicatie 253: "Gunnen op waarde" uitgegeven door het CROW, ISBN 978 90 6628 509 5.
- Gunnen op Waarde; Hoe doe je dat? uitgegeven door PSI Bouw



Jeroen Snijders is werkzaam als adviseur bij adviesburo De Meent b.v.

## Een voorbeeld van het relatieve puntensysteem:

De gemeente Boxtel is voornemens om een kunstgrasveld aan te leggen bij vereniging ADM. Hiervoor organiseert zij een aanbesteding met gebruik van het gunningscriterium 'economisch meest voordelige inschrijving'.

De beoordeling van de prijs vindt plaats door de inschrijfprijs te vergelijken met de laagste inschrijfprijs. De laagste inschrijver behaalt hierbij een score van 10. De minimale score is een 0. De beoordeling van de overige inschrijvingen vindt plaats op basis van de onderstaande, veel toegepaste, formule:

$$10 - \frac{(\text{inschrijfprijs} - \text{laagste prijs})}{\text{laagste prijs}} \times 10$$

De aanbesteder beoordeelt de kwaliteit van de aanbiedingen op duurzaamheid en levensduur en kent hieraan een rapportcijfer toe. De verhouding van prijs/kwaliteit wordt door de aanbesteder vastgesteld op 40/60. De gemeente selecteert vier betrouwbare partijen om een aanbieding te doen voor de werkzaamheden. Alle vier de partijen willen graag een aanbieding doen die in hun ogen de beste is.

De uitslag van de aanbesteding ziet er dan als volgt uit:

Aanbieder	Inschrijfprijs	Prijs	Kwaliteit	Totaal	Rang
A	€ 425.000	10,00	6	7,60	4
B	€ 550.000	7,06	8	7,62	3
C	€ 451.000	9,39	7	7,96	1
D	€ 645.000	4,82	10	7,93	2

Conclusie: Aanbieder C is de economisch meest voordelige inschrijving, aanbieder D is een goede tweede en wordt op de voet gevolgd door aanbieder B en A. Daarnaast is het inschrijfbedrag van aanbieder C relatief gunstig. Tot zover lijkt er dus niets vreemds aan de hand en is de aanbesteding een ogenschijnlijk succes. Stel nu echter dat aanbieder A vlak voor de aanbesteding een groot en mooi werk heeft binnen gehaald in de gemeente Meppel en daardoor niet genoeg personeel heeft om zelf het werk in Boxtel te maken. Hij besluit daarom om niet voor € 425.000 in te schrijven, maar voor € 435.000. Dat is slechts marginaal meer, maar aanbieder A kan dan een onderaannemer inhuren om het werk te maken. Op zich is dit in geheel niet ondenkbaar en gebeurt dit in de praktijk met enige regelmaat.

De uitslag zou in dit geval laten zien dat de nummer 1 en 2 van plek ruilen:

Aanbieder	Inschrijfprijs	Prijs	Kwaliteit	Totaal	Rang
A	€ 425.000	10,00	6	7,60	4
B	€ 550.000	7,36	8	7,74	3
C	€ 451.000	9,63	7	8,05	2
D	€ 645.000	5,17	10	8,07	1

Conclusie: Aanbieder A is nog steeds niet de economisch meest voordelige inschrijving. Aanbieder C, die in eerste instantie de economisch meest voordelige inschrijving was, is nu ineens tweede, en aanbieder D is de economisch meest voordelige inschrijving geworden. De aanbesteding kent dus een andere uitkomst, omdat aanbieder A voor een ander bedrag inschrijft. Terwijl aanbieder C en D hun aanbieding niet hebben gewijzigd. Bovendien is aanbieder D circa 40% duurder dan aanbieder C. De vraag is dan ook of het kwaliteitverschil wel het prijsverschil kan rechtvaardigen en of de aanbesteding dan nog wel een succes is. Het meest vreemde is natuurlijk dat de uitslag van de aanbesteding beïnvloed wordt door een aanbieder die geen kans maakt om de aanbesteding te winnen.

Een ander veel voorkomend probleem bij relatieve puntensystemen is de vaste prijs/kwaliteitverhouding versus een op maat gesneden puntensysteem. Vaak worden in de beoordeling van de kwaliteit zaken meegenomen die in feite geen financiële waarde hebben, zoals het 'plan van aanpak' of de 'inzet van ervaren personeel'. Deze zaken hebben natuurlijk wel betrekking op de kwaliteit van de aanbieding. Door de vaste prijs/kwaliteitverhouding worden deze zaken meestal geheel uit proportie getrokken. In het voorbeeld is de aanbieding van aanbieder D daar een goed voorbeeld van. Deze aanbieding heeft weliswaar een hoge kwaliteit, maar het verschil in prijs met de overige aanbiedingen is bijzonder groot en kan het verschil in de kwaliteit waarschijnlijk niet verklaren. Door het insteken op een hoge kwaliteit kan een aanbieder dus ook een hoge prijs hanteren. Dit verschijnsel komt met name voor in aanbestedingen waarbij de markt relatief gesloten is en slechts een beperkt aantal aanbieders het gewenste kan leveren. Tot slot worden de relatieve puntensystemen vaak verkeerd toegepast. In veel gevallen worden de kwaliteitscriteria 1-op-1 met elkaar vergeleken. Op deze wijze kan het zo zijn dat het toepassen van TPE in plaats van SBR even zwaar meeweegt als het toepassen van een gecoat hekwerk in

plaats van een standaard hekwerk. Dit terwijl het prijsverschil tussen TPE en SBR vele malen groter is dan het prijsverschil tussen een gecoat en standaard hekwerk.

## Gunnen op Waarde

Het CROW heeft deze problemen een aantal jaren geleden onderkend en heeft in samenwerking met diverse marktpartijen onderzoek gedaan naar beoordelingsmethoden die geen relatieve beoordeling van waardeaspecten (prijs) kennen. De conclusie van het onderzoek was dat deze er wel waren, maar slechts op zeer beperkte schaal werden toegepast. De conclusies van het onderzoek zijn, samen met een aantal aanbevelingen voor het aanbesteden op basis van het gunningscriterium *economisch meest voordelige inschrijving*, beschreven in CROW Publicatie 253 'Gunnen op Waarde'.

Uit deze publicatie blijkt dat relatieve beoordelingsystemen zoals in het voorbeeld, uit den boze zijn en beoordeling van de economisch meest voordelige inschrijving plaats moet vinden op basis van een transparante en eerlijke methode waarbij inschrijvingen elkaar niet kunnen beïnvloeden.

Hierop is het principe van Gunnen op Waarde geformuleerd door het CROW. Dit principe is volledig gestoeld op de Europese richtlijn 2004-18-EG. In het kort samengevat staat hierin dat de aanbesteder bij zijn aanbesteding rekening dient te houden met de volgende aspecten:

- Maximale transparantie;
- Objectiviteit;
- Rechtmatigheid & rechtvaardigheid;
- Gelijke behandeling;
- Proportionaliteit;
- Integriteit;
- Duurzaamheid (MVO).

## Een voorbeeld van Gunnen op Waarde:

De gemeente Boxtel is voornemens om een tweede kunstgrasveld aan te leggen bij voetbalvereniging ADM. Hiervoor organiseert zij een aanbesteding met het gunningscriterium *economisch meest voordelige inschrijving*. De gemeente heeft onderkend dat het principe van de relatieve puntensystemen niet goed functioneert en gaat voor het eerst aanbesteden op basis van het principe van *Gunnen op Waarde*. Omdat het de eerste keer is voor de gemeente heeft de gemeente besloten om de beoordeling

van de kwaliteit relatief eenvoudig te houden. Er wordt slechts één kwaliteitsaspect meegenomen in de beoordeling. De gemeente vindt het vanuit het oogpunt van duurzaamheid en esthetica van belang om een kunstgrasmat te hebben met een hoog poolinzetgewicht. Het poolinzetgewicht geeft namelijk een indicatie van te verwachte levensduur van de kunstgrasmat. De gemeente wil echter dat de aanbidders de juiste balans vinden in het poolinzetgewicht en de prijs. Daarom stelt hij een bandbreedte vast waarbinnen de aangeboden kunstgrasmat moet vallen. De opdrachtgever weet van zijn adviseur dat een poolinzetgewicht van 20 toch wel het minimale is en dat de sporttechnische eigenschappen van een kunstgrasmat met een poolinzetgewicht van hoger dan 24 beginnen af te nemen. De gemeente besluit daarom een bandbreedte te hanteren van 20 tot en met 24, hierbij wordt een poolinzetgewicht van 20 beoordeeld met een 6 en een poolinzetgewicht van 24 met een 10. De gemeente heeft bovendien een berekening laten maken om te bekijken hoeveel langer de levensduur van een kunstgrasmat met een poolinzetgewicht van 24 ten opzichte van een kunstgrasmat met een poolinzetgewicht van 20 is. De conclusie is dat het verschil zeker vier jaar is. Hierdoor kan de opdrachtgever de kunstgrasmat over een langere termijn afschrijven en hoeft deze minder snel vervangen te worden. Daarnaast kan het veld dan in de zomermaanden meer gebruikt worden voor de jaarlijkse zomerfeesten van de gemeente. Op de lange termijn levert dit naar berekening van de gemeente een voordeel op van € 100.000. Daarnaast vindt de gemeente een mat met een hoog poolinzetgewicht ook een stuk mooier, omdat deze groener oogt.

De gemeente stelt dan ook dat een mat met een poolinzetgewicht van 24 een financiële meerwaarde heeft van € 150.000 ten opzichte van een kunstgrasmat met een poolinzetgewicht van 20 vanwege de langere levensduur en de mooiere uitstraling.

Kort samengevat betekent dit het volgende:

- Als het poolinzetgewicht van de kunstgrasmat 20 (een '6') is, bedraagt de financiële meerwaarde € 0;
- Als het poolinzetgewicht van de kunstgrasmat 24 (een '10') is, bedraagt de financiële meerwaarde € 150.000;
- Een kunstgrasmat met een poolinzetgewicht van 22 (een '8') vertegenwoordigt dus een financiële meerwaarde van € 75.000.

Conform het principe van Gunnen op Waarde is de opdrachtgever bereid de financiële meerwaarde van de aanbidding fictief af te trekken van de inschrijfprijs van de aanbidders. Hierdoor ontstaat een zogenaamde evaluatieprijs. De aanbieder met de laagste evaluatieprijs wordt het werk gegund. De gemeente selecteert dezelfde vier partijen als voor het eerste veld om een aanbidding te doen voor de werkzaamheden. Alle vier de partijen willen opnieuw graag een aanbidding doen die in hun ogen de beste is.

*De uitslag van de aanbesteding ziet er dan als volgt uit:*

Aanbieder	Inschrijfprijs	Kwaliteit	Meerwaarde	Evaluatieprijs	Rang
A	€ 425.000	6	€ -	€ 425.000	2
B	€ 550.000	8	€ 75.000	€ 475.000	3
C	€ 451.000	7	€ 37.500	€ 413.500	1
D	€ 645.000	10	€ 150.000	€ 495.000	4

Conclusie: Aanbieder C is de economisch meest

voordelige inschrijving, aanbieder A is een goede tweede en wordt op ruime afstand gevolgd door aanbieder B en D. Hoewel aanbieder C niet de laagste inschrijfprijs heeft krijgt hij toch het werk gegund. De reden hiervoor is dat hij tegen een relatief gunstig tarief een kwalitatief goede kunstgrasmat levert. Daardoor scoort aanbieder C de beste prijs/kwaliteit verhouding en krijgt hij het werk gegund. Stel nu dat aanbieder A opnieuw een ander werk heeft binnengehaald en weer € 10.000 hoger inschrijft.

*De uitslag zou dan als volgt zijn geweest:*

Aanbieder	Inschrijfprijs	Kwaliteit	Meerwaarde	Evaluatieprijs	Rang
A	€ 435.000	6	€ -	€ 435.000	2
B	€ 550.000	8	€ 75.000	€ 475.000	3
C	€ 451.000	7	€ 37.500	€ 413.500	1
D	€ 645.000	10	€ 150.000	€ 495.000	4

Conclusie: de uitslag van de andere aanbidders wordt niet beïnvloed door de gewijzigde inschrijfprijs van aanbieder A. Aanbieder C heeft nog steeds de economisch meest voordelige inschrijving.

Gunnen op Waarde beoordeelt dus de prijs en de kwaliteit van de aanbidding op basis van door de opdrachtgever opgestelde criteria en er is geen, direct of indirect, verband tussen de inschrijvingen van de aanbidders. Hierdoor is de aanbesteding transparant en kan de aannemer voorafgaand aan de aanbesteding zelf bepalen welk product het beste aansluit op de vraag van de aanbesteder. De aanbieder bepaalt dus zelf zijn meest optimale prijs/kwaliteitverhouding!

Het idee van Gunnen op Waarde is dan ook dat de aanbieder met de beste prijs/kwaliteitverhouding het werk gegund krijgt, ofwel de juiste oplossing voor de beste prijs.

## Economisch meest voordelige aanbidding tabel 1:

Aanbieder	Inschrijfprijs	Prijs	Kwaliteit	Totaal	Rang
A	€ 425.000	10,00	6	7,60	4
B	€ 550.000	7,06	8	7,62	3
C	€ 451.000	9,39	7	7,96	1
D	€ 645.000	4,82	10	7,93	2

*De inschrijfgegevens van vier partijen.*

## Economisch meest voordelige aanbidding tabel 2:

Aanbieder	Inschrijfprijs	Prijs	Kwaliteit	Totaal	Rang
A	€ 425.000	10,00	6	7,60	4
B	€ 550.000	7,36	8	7,74	3
C	€ 451.000	9,63	7	8,05	2
D	€ 645.000	5,17	10	8,07	1

*Aanbieder A schrijft door het binnenhalen van een nieuw werk vlak voor de aanbesteding niet voor 425.000 in, maar voor 435.000. Aanbieder C, die in eerste instantie de economisch meest voordelige inschrijving was, is nu in eens tweede, en aanbieder D is de economisch meest voordelige inschrijving geworden.*

## Samenvatting

### Gunnen op waarde tabel 1

Aanbieder	Inschrijfprijs	Kwaliteit	Meerwaarde	Evaluatieprijs	Rang
A	€ 425.000	6	€ -	€ 425.000	2
B	€ 550.000	8	€ 75.000	€ 475.000	3
C	€ 451.000	7	€ 37.500	€ 413.500	1
D	€ 645.000	10	€ 150.000	€ 495.000	4

*De inschrijfgegevens van vier partijen.*

### Gunnen op waarde tabel 2

Aanbieder	Inschrijfprijs	Kwaliteit	Meerwaarde	Evaluatieprijs	Rang
A	€ 435.000	6	€ -	€ 435.000	2
B	€ 550.000	8	€ 75.000	€ 475.000	3
C	€ 451.000	7	€ 37.500	€ 413.500	1
D	€ 645.000	10	€ 150.000	€ 495.000	4

*Aanbieder A schrijft na het binnenhalen van een nieuw werk met 10.000 hoger in. De uitslag van de andere aanbidders wordt niet beïnvloed door de gewijzigde inschrijfprijs van aanbieder A. Aanbieder C heeft nog steeds de economisch meest voordelige inschrijving.*