

EMVI toepassen doet mij wel eens denken aan een spagaat. Een ongemakkelijke houding.

De beoordeling van een inschrijving wordt opgedeeld in eisen en wensen. Eisen zijn criteria waaraan moet worden voldaan, zo niet dan volgt een knock-out. Wensen zijn subcriteria waarbij het aan de inschrijver wordt overgelaten of hij deze in zijn inschrijving opneemt of niet. Maar wat is nu belangrijker? Eisen of wensen? De vraag stellen is hem beantwoorden. De eisen zijn het belangrijkste. Voldoe je niet aan de eisen dan doe je niet meer mee. Voldoe je niet aan wensen dan lig je er niet uit.

Het voldoen aan eisen en wensen betekent het leveren van kwaliteit: $Q=Q_{\text{eisen}}+Q_{\text{wensen}}$. De inschrijver moet kosten maken om te voldoen aan de eisen en de wensen. Zijn prijs geeft dekking aan beide: $P=P_{\text{eisen}}+P_{\text{wensen}}$. Een aanbesteding die uitsluitend eisen bevat is een aanbesteding op basis van de laagste prijs, immers men meet geen verschil in kwaliteit. Een aanbesteding met uitsluitend wensen en zonder eisen kan ik me niet goed voorstellen. Maar theoretisch gaat het dan om de beste kwaliteit-prijscombinatie.

Bij een aanbesteding met een mix van eisen en wensen is er een competitie met een mix tussen laagste prijs (eisen) en kwaliteit-prijscombinatie (wensen). Hoe meer je in de eisen stopt des te meer het laagste prijs principe geldt, hoe meer je in de wensen stopt hoe meer kwaliteit aan bod komt, afhankelijk van de gekozen EMVI-formule.

Een hoop mensen vinden een EMVI-aanbesteding met de laagste prijs als winnaar eigenlijk mislukt. Het ging toch immers bij EMVI om de kwaliteit? Maar als je je realiseert dat de eisen het belangrijkste zijn is dat een reden om die mening bij te stellen. Je moet van EMVI niet meer verwachten dan het kan bieden....

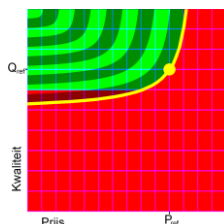
Ik las eens de aanbeveling (waarschijnlijk van iemand met bovengenoemde mening) om zo min mogelijk subcriteria toe te passen. Omdat veel subcriteria zouden leiden tot minder kwaliteitsverschil tussen de inschrijvers, waardoor de competitie door de laagste prijs wordt bepaald. Die aanbeveling is indirect een pleidooi om zoveel mogelijk in de eisen te stoppen. Maar daarbij draait de competitie, zie boven, juist om de laagste prijs. En dat wilde hij juist niet. Die aanbeveling beoogt wat anders, namelijk dat de kwaliteit van enkele wensen wordt beschouwd als "de kwaliteit" in plaats van de kwaliteit van het geheel van eisen en wensen. $Q=Q_{\text{wensen}}$ i.p.v. $Q=Q_{\text{eisen}}+Q_{\text{wensen}}$. Die foute interpretatie leidt er toe dat de kwaliteit die in de eisen zit in de EMVI-beoordeling totaal wordt genegeerd, en dat de kwaliteit van de wensen dan te zwaar telt. Dat is niet goed voor een juiste afweging. De EMVI-formule wordt onjuist ingevuld omdat $Q=Q_{\text{wensen}}$, terwijl $P=P_{\text{eisen}}+P_{\text{wensen}}$. Het is helaas wel de dagelijkse praktijk.

Zeker is dat kwaliteitsverschil tussen inschrijvers in het voldoen aan de eisen **altijd** wordt genegeerd. Een inschrijver die zich positief onderscheidt op de belangrijkste functies, namelijk de eisen, kan hiervoor in de EMVI-score niet worden gewaardeerd. Dat voelt ongemakkelijk. Als een spagaat.

Uit die spagaat komen kan door het beter presteren dan de minimum eisen als wensen te formuleren. Je kunt dan met EMVI ook het belangrijkste waarderen.

Het is dan praktisch om te werken met rapportcijfers voor de te onderscheiden functies, de eis is dan een rapportcijfer gelijk een X of hoger, de wens ligt daar boven.

reacties zijn welkom op info@emvi.eu



EMVI-Research
www.emvi.eu

Ir. J.C. (Hans) Kuiper

Rietdekkershoek 21
3981 TN BUNNIK
030-6563905