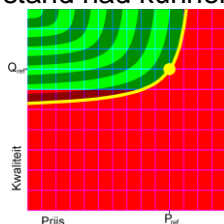


Hierbij mijn inzichten voor een goede EMVI-toepassing:

- 1) Weet EMVI te relativieren. Ben je ervan bewust dat het belangrijkste van een opdracht is geformuleerd in de eisen, en dat de wensen dus minder belangrijk zijn dan de eisen. Pas op dat je je bij EMVI op bijzaken richt en het belangrijkste afvinkt zonder onderscheid te maken.
- 2) Als je geen zinnige wensen kunt formuleren neem ze dan in het verlengde van de eisen. Het meer leveren dan het minimum.
- 3) Weet hoe een weegfactor is opgebouwd: een weegfactor is afhankelijk van aard van de opdracht (de kosten van de wens t.o.v. de totale kosten) en beleid (voorkeur voor de wens t.o.v. het geheel van eisen en wensen) van de opdrachtgever.
- 4) De aanbesteder heeft een verwachting als referentie, uitgedrukt in een referentieprijs Pref en een referentiekwaliteit uitgedrukt in Qref. Door Pref en Qref te gebruiken is er geen kans om in de valkuil van een relatieve formule te trappen. De beide referenties staan voor de 100%-waarde voor prijs en kwaliteit.
- 5) De aanbesteder waardeert de kwaliteit in een bandbreedte gedefinieerd door een minimumkwaliteit Qmin en een maximumkwaliteit Qmax met de referentiekwaliteit Qref ergens er tussenin. Qmin staat voor de kwaliteit van alleen de eisen. Qmax staat voor de kwaliteit van de eisen, met bovendien alle wensen maximaal vervuld.
- 6) De kwaliteit van inschrijver i wordt uitgedrukt in een factor van de referentiekwaliteit. B.v. $Q_i = 1,21 * Q_{ref}$.
- 7) Alle kwaliteit die in de prijs zit wordt meegewogen, dus ook de kwaliteit die in de eisen zit. Een interview met de beoogde projectmanager als EMVI-criterium beschouw ik als een metafoor voor de kwaliteit het projectmanagement. Dezelfde redenering kan worden gehouden bij de beoordeling van b.v. een planning of een risicoanalyse.
- 8) De weegfactoren voor de wensen zijn zo ingesteld dat deze evenredig zijn met de verwachte kosten om ze te realiseren. De eigen voorkeur als weegfactor is geen goede maatstaf.
- 9) Gebruik een EMVI-formule met "focus", d.w.z. dat optimale verbeteringen (d.w.z. loodrecht op de EMVI-curve) in de EMVI-waardering convergeren naar een optimum.
- 10) De aanbesteder heeft voldoende budget beschikbaar voor alle PQ-combinaties met een gelijke EMVI-waarde als de EMVI-waarde van Pref en Qref. Dus ook voor de aanbidding met Qmax.
- 11) De parameters van de EMVI-formule zijn zo gekozen dat de gemiddelde kwaliteit van de winnende offertes (berekend d.m.v. een groot aantal aanbestedingssimulaties) niet lager is dan de referentiekwaliteit.
- 12) De aanbesteder kent (d.m.v. een groot aantal aanbestedingssimulaties) het kanspercentage dat een betere aanbidding het wint van de aanbidding met de laagste prijs.
- 13) De aanbesteder waardeert de kwaliteit van alle inschrijvingen zonder de prijs te kennen. Deze zit nog in ongeopende enveloppes.
- 14) De aanbesteder bevestigt deze waardering van de kwaliteit, of stelt deze indien nodig nog bij, nadat hij zich bewust maakt van de betekenis van de kwaliteitsverschillen voor de prijs, zonder nog kennis te hebben van de ingediende prijzen.
- 15) Na afloop van de aanbesteding wordt vastgesteld hoe tevreden de aanbesteder is met de EMVI-winnaar. Zo nodig wordt vastgesteld, ter lering voor een volgende aanbesteding, hoe een andere keus tot stand had kunnen komen.



reacties zijn welkom op info@emvi.eu

Ir. J.C. (Hans) Kuiper