

OBJECTIEF OF SUBJECTIEF, HET EINDDOEL IS HETZELFDE

Onderscheidend vermogen, dat is waar het om gaat bij EMVI-aanbestedingen. Daarover zijn Teus de Wit (directeur van de Versluys Groep uit Bodegraven) en Michiel Soeters (algemeen en commercieel directeur van Gebroeders Voets uit Rosmalen) het eens. Dat je als aannemer graag de meerwaarde wilt bieden die je in huis hebt vinden ze ook allebei. Maar de weg erheen is voor beide infra-bouwers en bestuurders niet gelijk.

Eerlijke voorsprong

Van Teus de Wit mag het best wel subjectief zijn, een EMVI-aanbesteding. "Veel ondernemers vinden dat iedereen met dezelfde informatie van start moet gaan, en dat je alleen dan een eerlijke uitslag kunt krijgen. Maar wat is er op tegen als een ondernemer zijn uiterste best doet om inhoudelijk meer te weten te komen over het project en over de prioriteiten van de opdrachtgever, en daarmee een voorsprong neemt?" Sterker nog, hij vindt het essentieel dat je je als ondernemer vooraf goed verdiept en inleeft in je opdrachtgever zodat je een plan kunt maken dat op zijn wensen aansluit. "Wat de opdrachtgever daar vervolgens mee doet, is aan hem. Als hij je maar wel in de gelegenheid stelt om die belangrijke informatie te verkrijgen", aldus de bestuurder van Bouwend Nederland.

Gelijk speelveld

"Wanneer je besluit in te schrijven, moet het vooraf duidelijk zijn op welke basis je kunt winnen", zegt Michiel Soeters. "Daar heb je criteria voor nodig die objectieverbaar zijn. Daarnaast moeten ze transparant zijn en voor maar één uitleg vatbaar." Zijn ze dat niet, dan biedt dat volgens het bestuurslid van Infra Platform Brabant ruimte voor subjectieve interpretatie, en dat hoort naar zijn mening niet thuis in een EMVI. "Keuzes moeten niet worden gemaakt op basis van 'Ik vind Pietje leuker dan Jantje'. Het moet gaan om de kwalitatief beste oplossing." Soeters heeft niet het gevoel dat dat nu altijd het geval is. "Dat komt ook doordat het regelmatig schort aan terugkoppeling", zegt hij. "Als je hebt verloren, dan wil je wel graag weten waarom, en wat anderen dan beter hebben gedaan. Wordt die informatie niet gegeven, dan ga je toch vraagtekens zetten bij de objectiviteit en transparantie van het proces."

Te veel vorm, te weinig inhoud

Dat een persoonlijke component een rol kan gaan spelen, ziet De Wit niet als een probleem. "Dergelijke subjectiviteit is niet te voorkomen, dus dan kun je beter accepteren dat het er is. En waarom zou een opdrachtgever niet de voorkeur geven aan een partij waar hij in het verleden al eens prettig mee heeft samengewerkt? Ik vind eigenlijk dat



"Als je hebt verloren, dan wil je wel graag weten waarom, en wat anderen dan beter hebben gedaan."

Michiel Soeters



"Best performance' mag veel vaker een rol spelen bij de beoordeling van aanbiedingen."

Teus de Wit

'Best performance' nog veel vaker een rol mag spelen bij de beoordeling van aanbiedingen." Hij hamert er wel op dat alle ondernemers die willen inschrijven, de kans moeten krijgen om vooraf in gesprek te treden met de opdrachtgever. Al realiseert hij zich ook dat dat alleen zin heeft als die opdrachtgever daadwerkelijk blij gemaakt wil worden met alternatieve en betere oplossingen. "Zeker bij de lagere overheden is dat doorgaans niet het geval", weet hij. "Daar zit men vaak te veel op de vorm en te weinig op de inhoud. Opdrachtgevers denken blijkbaar dat onderscheid vooral uit andere zaken moet blijken dan uit het product. Terwijl je niet de beste plannenschrijver wilt, maar de beste aannemer met de beste oplossing."

Gebrek aan ruimte

Soeters kan dat beamen. "Wij werken doorgaans voor lokale overheden en zeker bij infra zie je dat vooraf het eindresultaat inhoudelijk al zover is uitgewerkt, dat er geen ruimte meer is om betere en slimmere alternatieven voor te stellen. EMVI beperkt zich dan vooral tot een plan voor BLVC, maar dat kan inmiddels iederéén prima maken. Gevolg is dat plannen zó op elkaar gaan lijken, dat het haast onvermijdelijk is dat de laagste prijs weer doorslaggevend wordt." De directeur van Gebroeders Voets zou dan ook veel liever zien dat opdrachtgevers de ruimte geven aan aannemers hun onderscheidend vermogen én vakmanschap aan te tonen met het product dat achterblijft in plaats van met het procesgedeelte.

Een kwestie van leren

Volgens De Wit doen opdrachtgevers vooral ook zichzelf tekort als EMVI teveel blijft hangen op omgevingsaspecten. "Het is juist ook een mooi instrument om ervoor te zorgen dat je een goed product krijgt", zegt de bestuurder van Bouwend Nederland. "Maar we moeten niet vergeten dat we een eeuwigheid hebben geselecteerd op basis van laagste prijs. Daarmee vergeleken zijn we nog maar heel kort bezig met deze methodiek, dus je kunt niet verwachten dat het nu al allemaal vlekkeloos verloopt. Dat heeft tijd nodig." ◀