

+ / -

LIEVER TOEVOEGEN DAN WEGSTREPEN

Er zit muziek in EMVI. Nog lang niet altijd, maar sinds begin 2013 de nieuwe Aanbestedingswet van kracht werd en EMVI verplicht, zijn er zeker goede voorbeelden langsgekomen die dat aantonen. Joost Fijneman, manager Aanbestedingsinstituut en plaatsvervangend directeur Sociale Zaken en Ledenservice bij Bouwend Nederland, kan er in ieder geval wel een aantal noemen; en ook wat bepalende succesfactoren zijn.

Groot- én kleinschalige projecten

Voor een mooi voorbeeld van wat een goede EMVI kan opleveren, wijst Joost Fijneman op de A2 bij Maastricht. "De weg moest onder de stad komen te liggen. Iedereen verwachtte een tunnel met alle rijbanen naast elkaar, maar er wordt nu een gestapelde tunnel gebouwd met de rijbanen boven elkaar" De oplossing levert voor de opdrachtgever veel voordelen op. Voordelen op die er zonder EMVI niet waren geweest.

Op kleinschaliger niveau vind je volgens hem de succesverhalen vooral in de sfeer van omgevingsmanagement. Ontzorgen van de opdrachtgever. "Ik denk dan bijvoorbeeld aan winkelstraten die moeten worden opengebrouwen. Je ziet diverse projecten waarbij erg veel aandacht is besteed aan de bereikbaarheid van de winkels zodat overlast en inkomstenderving vrijwel nihil zijn geweest. Voor een gemeentelijk opdrachtgever is dat zeer waardevol. Die heeft er veel voor over wanneer hij enthousiaste winkeliers en winkelpubliek heeft in plaats van last en geëmmer."

Positieve flow

Weliswaar kun je het succes van Maastricht niet op het conto van alleen een goede EMVI schrijven, maar volgens Joost Fijneman heeft die component er wel een belangrijke rol in gespeeld. "Er was oplossingsruimte opengelaten, en dan kunnen er dit soort innovatieve ideeën ontstaan."

En dat is waar EMVI idealiter toe moet leiden; naar opdrachtnemers die met innovatieve en creatieve alternatieven komen. Naar bouwers die denken in mogelijkheden, aan wat het gaat opleveren wanneer je dingen slim combineert. "Ondernemers vinden het leuk om dat te doen, medewerkers worden enthousiast en er ontstaat een positieve flow waarin je als opdrachtgever aangenaam verrast kunt worden door resultaten."

Euro's zeggen meer dan punten

Er zijn volgens Joost Fijneman verschillende succesfactoren die van een EMVI een goede EMVI maken. "In de eerste plaats zal minstens 50 procent van de weging in de gunning uit kwaliteitscriteria moeten bestaan." Pas dan gaat het volgens hem zinnig zijn om te investeren in goede oplossingen die dan ook wat duurder mogen zijn. Daarnaast lijkt gunnen op waarde ook tot betere EMVI's te leiden dan een puntensysteem. "Wanneer kwaliteit is uitgedrukt in euro's, dan geeft dat veel meer duidelijkheid over hoeveel belang een opdrachtgever ergens aan hecht."

Uitvragen en doorvragen

"Een goede EMVI zal ook niet teveel subjectieve elementen bevatten", vervolgt hij voorzichtig. "Als duidelijk genoeg is wat de opdrachtgever belangrijk vindt, kan de inschrijver daar op inspelen." Volgens Joost Fijneman werkt dat het beste, maar is het ook één van de lastigste kanten van EMVI. "Voor een opdrachtgever is de verleiding groot om heel veel aspecten op te nemen en alles even zwaar te laten meewegen. Wanneer dat gebeurt, dan krijg je teveel punten en middelt alles uit. Een opdrachtgever zou zich moeten beperken tot één, twee hooguit drie zaken die hij écht belangrijk vindt en die doorslaggevend zijn. Dan kunnen inschrijvers daadwerkelijk onderscheid maken op die punten. Bij de inschrijving moet je daar dus alert op zijn. Bevat de uitvraag teveel punten of is hij te subjectief, dan zul je je heel goed moeten verdiepen in wat de opdrachtgever daadwerkelijk wil."

Een kwestie van ervaring

Aan de ene kant een opdrachtgever die weet wat hij wil en die in staat is om dat goed duidelijk te maken, en aan de andere kant inschrijvers die kunnen kijken naar de vraag achter de vraag; de praktijk is helaas anders. "Vooralsnog is de balans negatief als we kijken naar goede en slechte voorbeelden", constateert Joost Fijneman. Uiteindelijk zal daar verandering in komen. "Je ziet dat aan de succesvolle EMVI's. Dat zijn nu toch vooral de meer ervaren aanbieders en opdrachtgevers. Maar er gaat een olievlekwerking vanuit."



Congres 'Toekomst van EMVI'

Meedenken en -praten over de toekomst van EMVI

'De toekomst van EMVI'. Dat is het prikkelende thema van het congres dat de Stichting Marktwerking Installatietechniek (SMI) en Stichting Aanbestedingsinstituut Bouw en Infra (STABI) samen met Bouwend Nederland en UNETO-VNI organiseren op 24 november. Want hoewel de nieuwe Aanbestedingswet veel verbetering heeft gebracht, de aanbestedingen met EMVI als gunningscriterium bezorgen de markt regelmatig de nodige hoofdpijn. "Maar ook al zouden we dat willen, terug naar de laagste prijs als gunningscriterium is geen optie", zegt Joost Fijneman van STABI. "EMVI is in de wet verankerd. Straks

hebben we Europese richtlijnen die dat nog eens dunnetjes over doen, dus dit blijft.

Dan moet je dus vooruit kijken, zorgen dat de praktijk anders wordt; beter."

"Vervolgens introduceren we iets nieuws voor dit congres", zegt Joost Fijneman.

"We zetten opdrachtgevers en opdrachtnemers in een aantal groepen bij elkaar voor een interactieve kennisuitwisseling. De bedoeling is dat ze, met de bagage van het eerste deel van het programma in het achterhoofd, gezamenlijk nadenken over een richting waar we heen zouden moeten met EMVI. Uiteraard hopen we dat die sessies de nodige ideeën en aanbevelingen opleveren."

Het complete programma vindt u op bouwennederland.nl/nieuws

Met die gedachte als insteek gaat de bouw-, infra- en installatiesector op 24 november samen met aanbestedende diensten aan de hand van diverse lezingen het net ophalen en kijken wat de ervaringen zijn. Er wordt een uitstapje gemaakt naar de B2B-markt, om te kijken of en wat er valt te leren van een markt die niet is gebonden aan aanbestedingsregels. Verder presenteert Cobouw-journaliste Ingrid Koenen haar boek 'Prijsvechten'. De Cobouw-journaliste gaat in op de vraag of EMVI een rol speelt bij het voorkomen van prijsvechter, en wat die rol dan is.

Daarnaast is het simpelweg een feit dat het wel beter moet gaan. "Er zijn nog teveel EMVI's waar veel tijd en geld in is gestoken om er aan te voldoen, maar die te weinig onderscheidend vermogen hebben. Als iedereen hetzelfde scoort, dan gaat het uiteindelijk toch weer om de laagste prijs." En van dat criterium weten we dat het toch vaak

voor minimale oplossingen en maximale ellende tussen opdrachtgever en opdrachtnemer heeft gezorgd. Dat is niet een toekomst waar je naar terug wilt. Bouwen levert immers veel meer op als je dingen kunt maken, in plaats van ze weg te strepen. ◀