

Andere uitkomst als een

In een emvi-aanbesteding worden de verschillende inschrijvingen beoordeeld op meer dan één criterium, bijvoorbeeld op prijs, kwaliteit en levertijd. Een inschrijving scoort op ieder van die criteria een aantal punten en de inschrijving met in totaal de meeste punten wint de aanbesteding. Er zijn verschillende methoden om per criterium een score toe te kennen. Een in Nederland veel gebruikte manier is om dat scoren te doen door relatief te beoordelen.

Ook van relatieve beoordelingen zijn er verschillende varianten. Een veel voorkomend voorbeeld is de methode waarbij de beste inschrijving het maximum beschikbaar aantal punten krijgt, waarna de punten voor de andere inschrijvingen van de beste inschrijving worden afgeleid. Maar ook aanbestedingen waarbij de beste inschrijving het maximum aantal punten krijgt, de slechtste inschrijving nul punten en de andere daartussenin, komen voor. Relatief beoordelen komt veel voor: wij schatten in Nederland bij circa 50 procent van de aanbestedingen. Je ziet relatief beoordelen niet alleen bij de prijs, maar ook bij allerlei andere criteria. Een voorbeeld waarbij het prijscriterium (waarvoor maximaal 40 punten te verdienen zijn) relatief beoordeeld wordt: er komen drie inschrijvingen binnen, A met een prijs van 2 miljoen, B met 2,5 miljoen en C met 3 miljoen. Inschrijving A krijgt de 40 punten, inschrijving B is 25 procent duurder en scoort daarom 25 procent lager (30 punten) en inschrijving C is 50 procent duurder en krijgt daarmee 20 punten. De goedkope aanbieder A is op kwaliteit (maximaal 60 punten te verdienen) niet zo goed en scoort maar 10 punten, terwijl B en C respectievelijk 51 en 60 punten verdienen. Om de gunning gaat het dus tussen B en C, waarbij B uiteindelijk wint met nipt verschil (zie tabel 1). Zo lopen veel aanbestedingen af: niets aan de hand, inschrijver B blij. Maar

van de inschrijvers toch niet meedoet

kijk nu eens wat er gebeurt als A (die toch geen kans maakt) niet meedoet. Dan heeft B de beste prijs – en daarmee de maximale 40 punten – en wordt de score van C gerelateerd aan de offerte van B: C is 20 procent duurder en krijgt dus 8 punten minder dan B. Nu wint opeens inschrijver C! (zie tabel 2).

Achteraf uitgesloten

Met andere woorden, het al of niet meedoen van A (die er in de einduitslag niet toe doet) maakt dat een ander de aanbesteding wint. Dat heet *rank reversal*: het omdraaien van de volgorde. In veel aanbestedingen wordt dit niet zichtbaar, omdat er niet een uitslag wordt bepaald met en zonder A. Maar soms komt dit wel boven water: bijvoorbeeld als A achteraf uitgesloten wordt. En dan heb je de poppen aan het dansen. Hoe moet er dan gerekend worden en wie wint er dan: B of C? De rechters hebben het er maar heel moeilijk mee.

Wat dit voorbeeld ook mooi illustreert is dat het voor B gunstig is als A meedoet; dan wint hij immers de aanbesteding, wat zonder A niet het geval is. B zou dus A kunnen aansporen/overhalen om aan de aanbesteding mee te doen, ook al heeft hij geen kans te winnen.

Zoals gezegd: relatief beoordelen komt veel voor. Ons advies is om het als aanbestedende dienst nooit te doen en als inschrijver meteen de onzinnigheid van de beoordelingsme-

thode aan de orde te stellen. Want onzinnig is de methode: naast het feit dat het juridische problemen kan opleveren is het inkooptechnisch niet te verantwoorden. Hoe kan een aanbesteder verklaren dat het verschil in waardering tussen de prijs van B en C afhankelijk is van het meedoen van A? Met A erbij was het verschil 10 punten (30-20) en zonder A is het verschil 8 punten (40-32). A heeft toch niets met het verschil tussen B en C te maken?

Ondeugdelijk

In Portugal (dat ook lid van de EU is) is relatief beoordelen wettelijk verboden, in Nederland niet. Relatief beoordelen is in Nederland bovendien nog nooit formeel als ondeugdelijk aangemerkt door rechters. In Nederland vertrouwen we er kennelijk op dat inkopers wel weten van de ondeugdelijkheid van relatieve

beoordelingen en dat dus vermijden. De praktijk bewijst dat dit niet het geval is. Voor ons hoeft een verbod op relatief beoordelen niet in een wet opgenomen te worden, als de rechter of de Commissie van Aanbesteding Experts maar eens ondubbelzinnig zou uitspreken dat relatief beoordelen dom is en niet zou moeten worden gebruikt in professioneel aanbesteden.

Jan Telgen, Elisabetta Manunza en Wouter Lohmann

Telgen is hoogleraar Inkoopmanagement aan de universiteit Twente. Manunza is hoogleraar Aanbestedingsrecht aan de Universiteit Utrecht. Alle auteurs zijn verbonden aan het Public Procurement Research Centre – PPRC (www.ppprc.eu).

TABEL 1

inschrijver	prijs	score prijs	score kwaliteit	totaal
A	2 miljoen	40	10	50
B	2,5 miljoen	30	51	81
C	3 miljoen	20	60	80

TABEL 2

inschrijver	prijs	score prijs	score kwaliteit	totaal
B	2,5 miljoen	40	51	91
C	3 miljoen	32	60	92