



Factsheet

Gunningscriteria en voorbeelden

Versie: 2.2 | Datum: maart 2024 | Beheer: Inkoop & contractmanagement | Mail: inkoop@ssc-ons.nl

De gunning van overheidsopdrachten moet op de economisch meest voordelige inschrijving (EMVI) gebaseerd worden. De term EMVI wordt als overkoepelende term gebruikt.

1. Wat kies je wanneer?
2. Gunningscriteria (nadere uitleg)
3. Hoe bepaal je gunningscriteria?
4. Beoordelingsmodellen
5. Meer weten?

1. Wat kies je wanneer?

Bij een aanbesteding kunnen opdrachtgevers gunnen op:

- i. beste prijs-kwaliteitverhouding (het oude EMVI-criterium);
- ii. laagste kosten, berekend op basis van kosteneffectiviteit, zoals levenscycluskosten of TCO;
- iii. laagste prijs.

Bij aanbestedingen geldt: “beste prijs-kwaliteitverhouding” tenzij je moet motiveren waarom je kiest voor een van de andere twee.

Motivering is belangrijk: geef in het aanbestedingsdocument/offerteaanvraag altijd aan waarom je een bepaalde variant gekozen hebt.

2. Gunningscriteria

Gunningscriteria moeten betrekking hebben op de opdracht. Dit is dus wat anders dan de eisen die gesteld worden aan de leverancier/opdrachtnemer. Daarvoor zijn geschiktheidseisen en uitsluitingsgronden.

i. Beste prijs-kwaliteit verhouding

Als je de EMVI vaststelt op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding, maak je in de aankondiging van de overheidsopdracht bekend welke nadere criteria (sub-gunningscriteria) hij gaat toetsen, zoals:

- a. kwaliteit, waaronder technische verdienste;
- b. esthetische en functionele kenmerken;
- c. toegankelijkheid;
- d. geschiktheid van het ontwerp voor alle gebruikers;
- e. sociale, milieu- en innovatieve kenmerken;
- f. de handel en de voorwaarden waaronder deze plaatsvindt;
- g. de organisatie, de kwalificatie en de ervaring van het personeel voor de uitvoering van de opdracht, wanneer de kwaliteit van dat personeel een aanzienlijke invloed kan hebben op het niveau van de uitvoering van de opdracht;

- h. klantenservice en technische bijstand;
- i. leveringsvoorwaarden, zoals leveringsdatum, -wijze en -periode of termijn voor voltooiing.

Ook dien je te vermelden welk relatieve gewicht aan deze nadere criteria wordt gegeven. Of, als dat niet mogelijk is, wat de volgorde van belangrijkheid is.

Alleen gunnen op basis van beste kwaliteit behoort niet meer tot de mogelijkheden. De kwalitatieve criteria moeten gepaard gaan met een kostencriterium. Een maximumbudget is toegestaan, maar het bieden van de beste kwaliteit op basis van een vast bedrag is niet meer mogelijk.

Maak wel eerst duidelijk onderscheid tussen prestatie-eisen en -wensen. Bedenk wat eisen zijn (de echte “must haves”) en wat wensen zijn. Het is belangrijk dat die criteria SMART zijn: Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdgebonden. Vaak zullen deze criteria worden toegepast op zogenaamde Service Levels en worden ook vaak als KPI's (Key Performance Indicators) gehanteerd.

Voorbeeld

Je moet blokken aanschaffen. Bij het gewicht van de blokken kan je een eis en een wens als volgt combineren:

- Eis: er is een maximumgewicht van 3 kilogram per blok.
- Wens: een zo laag mogelijk gewicht per blok, waarbij de inschrijver een hogere score krijgt naarmate het gewicht lager is. Je kan dan hierbij wel een minimum gewicht opgeven.

Iedere eis is een knock-out criterium. Is het blok zwaarder dan 3 kilogram, dan moet de offerte ter zijde gelegd worden.

ii. Laagste kosten op kosteneffectiviteit

Als je de kosten aan de hand van de levenscycluskosten raamt, vermeldt de aanbestedende dienst in de aanbestedingsstukken welke gegevens de inschrijvers moeten verstrekken en welke methode zal worden toegepast om de levenscycluskosten op basis van die gegevens te bepalen. Als externe milieueffecten worden meegenomen, dan dienen deze kosten in geld te worden uitgedrukt en gecontroleerd te kunnen worden. Ook moet de wijze waarop de kosten worden beraamd vooraf op een objectieve (algemeen van opzet) en niet-discriminerende manier worden gekozen en voor alle betrokken partijen toegankelijk zijn. De aanbestedende dienst dient in de aanbestedingsdocumenten te motiveren waarom dit gunningscriterium wordt gehanteerd.

iii. Laagste Prijs

In het makkelijkste geval bestaat de prijs uit één waarde, maar vaak is dat niet zo. De prijs is onderverdeeld in meerdere, niet altijd goed vergelijkbare, componenten. In zo'n geval is het op de juiste wijze definiëren en uitvragen van de prijzen essentieel voor een goede aanbesteding en voor een éénduidige beoordeling, zodat je tot een goed vergelijk van offertes kan komen.

3. Hoe bepaal je gunningscriteria

Vaak begint men met de verhouding prijs-kwaliteit en bekijkt vervolgens hoe de kwaliteit gemeten kan worden. Die verhouding tussen prijs-kwaliteit mag je zelf bepalen. Bijvoorbeeld 50-50 of 70-30 of elke andere variant die je bedenkt. Als het maar niet zo is dat de kwaliteit zo weinig meetelt dat het er in de praktijk op neer komt dat alleen op prijs gegund wordt. Je kan het ook zo doen. Beantwoord de volgende vragen:

- Wat zijn eisen en wat zijn wensen?
- De wensen kan je vertalen naar gunningscriteria
- Stel de volgende vragen per gunningscriterium:

o Houdt het verband met de opdracht?

o Kan ik het duidelijk omschrijven?

o Kan een inschrijver met redelijke inspanning voldoen aan hetgeen ik vraag?

o Is het meetbaar/ kan ik een score voor dit criterium bedenken?

o Kan ik (of mijn collega's) het goed beoordelen?

o Heeft het betrekking op kwaliteitsaspect?

- Bepaal per criterium hoe belangrijk het is (gebruik hiervoor collega's, stakeholders of managers)

Aantal gunningscriteria

Hier zijn geen regels voor.

Je moet vooraf bedenken en beschrijven (in de offerteaanvraag, zodat het voor de aanbieders vóóraf kenbaar is) hoe je de criteria gaat beoordelen:

- Waar wordt op beoordeeld en tot welke scores leidt dit?
- Wat bepaalt of iets een hoge score krijgt of een lage?
- Welke scores hanteer je?
- Controleer de gekozen methodiek eerst met een simpel voorbeeld.

Als je tijdens het beoordelen er achter komt dat je de verkeerde keuzes hebt gemaakt, dan mag je de methodiek c.a. niet alsnog veranderen.

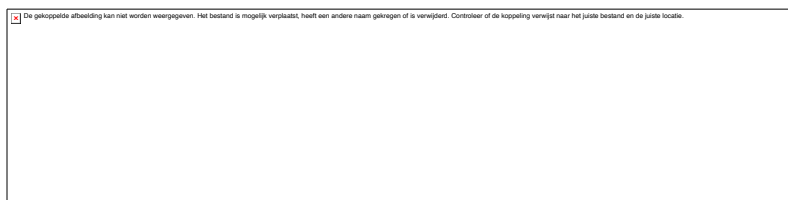
4. Beoordelingsmodellen

Er zijn veel beoordelingsmodellen. In deze factsheet zijn de twee meest gebruikte kort uitgelegd.

Puntenmodel

Dit wordt ook wel de gewogen factor methode genoemd. Bij elk gunningscriterium zijn punten te verdienen. De inschrijver met de hoogste aantal behaalde punten is de winnaar. Je kan werken met punten in de reeks van 1-10 of 1-100 of andere varianten.

Een voorbeeld:

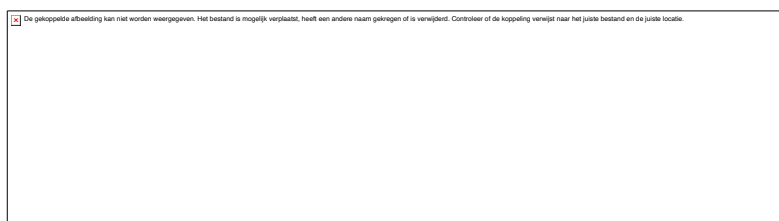


De uitslag kan er dan zo uitzien:



Gunnen op waarde

Hierbij leveren gunningscriteria een score op die wordt omgezet naar een bedrag in euro's. Deze waarde wordt afgetrokken van de inschrijfprijs. Zo ontstaat er een zogenaamde fictieve evaluatieprijs. De inschrijver met de laagste fictieve evaluatieprijs is de winnaar. Een voorbeeld:



5. Meer weten ?

Informatie op Internet:

<https://www.pianoo.nl/themas/economisch-meest-voordelige-inschrijving-emvi>

[Handreiking Waarborgen EMVI-belofte | PIANOo - Expertisecentrum Aanbesteden](#)

[Gunnen op waarde, hoe doe je dat? | PIANOo - Expertisecentrum Aanbesteden](#)

[Beschrijving beoordelingsmethoden BPKV criteria | PIANOo - Expertisecentrum](#)

[Aanbesteden](#)

[Handreiking: Hoe bepaal je de beste prijs-kwaliteitverhouding? | PIANOo -](#)

[Expertisecentrum Aanbesteden](#)

Het vraagt wel enige vaardigheid om EMVI op een correcte en goede wijze toe te passen. Neem contact op met het Ons, Afdeling Inkoop in Contractmanagement, inkoop@ssc-ons.nl als je meer wilt weten hierover.