



Hoe meet je kwaliteit?

Het objectiveren van subjectieve gunningscriteria

De aanbestedende dienst kan meerdere redenen hebben om de opdracht te gunnen aan de inschrijver die de economisch meest voordelige inschrijving heeft gedaan. Een eerste reden kan zijn dat de aanbestedende dienst de kwaliteit hoog in het vaandel heeft staan, de opdracht wil laten uitvoeren door een marktpartij die zich kwalitatief gezien onderscheidt en de aanbestedende dienst dus niet (uitsluitend) op zoek is naar een opdrachtnemer die hem de laagste prijs biedt, maar juist op zoek is naar de juiste balans tussen prijs en kwaliteit. Een andere reden kan zijn dat de aanbestedende dienst onbekend is met de (exacte) technische specificaties van de opdracht en de invulling daarvan overlaat aan de opdrachtnemer. Het kan ook zo zijn dat de aanbestedende dienst wel bekend is met de (technische) specificaties van de opdracht, maar een innovatieve wijze van uitvoering wenst en daarom de exacte invulling

van de opdracht aan de inschrijver overlaat. Kortom, genoeg redenen om te gunnen op basis van de economisch meest voordelige aanbieder in plaats van de laagste prijs.

Aanbesteden in de kunstgrasbranche

Omdat het in de kunstgrasbranche gebruikelijk is om een opdracht te gunnen op basis van de laagste prijs, bestaat er weinig ervaring met het gunnen van de opdracht op basis van kwalitatieve criteria. Een logische oorzaak van het veelvuldig gebruik van het gunningscriterium laagste prijs kan zijn dat verschillende (internationale) sportorganisaties, zoals bijvoorbeeld de Fifa op het gebied van voetbal en FIH op het gebied van hockey, bepaalde (technische) specificaties voorschrijven waaraan het te leveren kunstgras van de opdrachtnemer dient te voldoen.

Bij de aanbestedingsvorm Economisch Meest Voordelige Inschrijving weegt de opdrachtgever de prijs tegen de kwaliteit van het product van de inschrijvers af. Maar hoe meet je kwaliteit? In de praktijk blijken aspecten toch verband te houden met smaak en voorkeur of juist met vooroordelen. Het resultaat is dat inschrijvers soms klagen dat opdrachtgevers naar een specifieke producent of leverancier toeschrijven in de aanbesteding. Opdrachtgevers geven toe dat het moeilijk is om subjectieve gunningscriteria te objectiveren. Aanbestedingsdeskundige Jetteke Verlinden-Bijlsma geeft hiervoor praktische handvaten in haar lezing tijdens het Nationaal Sportvelden Congres.

Auteur: Jetteke Verlinden-Bijlsma

Vriendjespolitiek kan niet in aanbestedingsland. De opdrachtgever moet de criteria dan ook zo duidelijk en helder mogelijk in de aanbestedingsdocumentatie formuleren, zodat de inschrijver op voorhand weet wat voor de aanbestedende dienst van belang is en wat hij relevant vindt. De opdrachtgever formuleert niet alleen de criteria, ook geeft hij aan hoeveel punten inschrijvers per criterium kunnen scoren. Eventueel verbinden zij een wegingsfactor aan bepaalde subcriteria. Dit maakt subjectieve criteria beter meetbaar en biedt de inschrijver de mogelijkheid om in zijn inschrijving zoveel mogelijk aansluiting te zoeken bij wat de aanbestedende dienst belangrijk vindt. Daarnaast dient de aanbestedende dienst een afwijzing van een inschrijving te motiveren op basis van de in het aanbestedingsdocument vermelde criteria en beoordelingsystematiek waarmee de inschrijver achteraf kan controleren

In de kunstgraswereld verstrekken opdrachtgevers opdrachtnemers opdrachten voor het leveren van kunstgras hoofdzakelijk op basis van de laagste prijs. Het aanbestedingsrecht biedt de opdrachtgever (de aanbestedende dienst) echter de mogelijkheid om een opdracht te gunnen op basis van twee gunningscriteria: de laagste prijs of de economisch meest voordelige inschrijving. Als de aanbestedende dienst ervoor kiest om een opdracht te gunnen op basis van de economisch meest voordelige inschrijving betekent dit kort gezegd dat de opdracht wordt verstrekt aan de inschrijver waarvan de inschrijving het beste aansluit bij de door de aanbestedende dienst gewenste balans tussen prijs en kwaliteit. De door inschrijvers aangeboden kwaliteit kan de aanbestedende dienst beoordelen op verschillende subcriteria. Voorbeelden daarvan zijn de uitvoeringstermijn van de aanleg en/of de specifieke planning van de uit te voeren werkzaamheden, een plan van aanpak, een presentatie, duurzaamheid, het niveau van dienstverlening waarbij gedacht kan worden aan een (langere) garantietermijn en/of onderhoudstermijn e.d. Tot het criterium kwaliteit behoren in feite alle elementen die je niet kunt zien op de prijs van de uitvoering van de opdracht.



of de aanbestedende dienst zijn inschrijving daadwerkelijk op die criteria en niet op andere criteria heeft beoordeeld. Verder is de opdrachtgever verplicht om criteria met subjectieve elementen zoveel mogelijk te objectiveren.

Handvaten objectivering van subjectieve aspecten

Een praktijkvoorbeeld waarin een subjectief criterium objectief kan worden gemaakt is bijvoorbeeld het geval waarin de opdrachtgever het onderdeel 'prijs' door een ander team laat beoordelen dan het team dat 'kwaliteit' beoordeelt. Het kwaliteitbeoordelingsteam is niet op de hoogte van de aangeboden prijzen van de verschillende inschrijvers en kan dus niet worden beïnvloed door de bijbehorende prijzen. Een tweede voorbeeld is om een onafhankelijke deskundige in te schakelen voor de beoordeling van een of meerdere subcriteria, of als procesbewaker. Deze deskundige maakt geen onderdeel uit van de organisatie van de aanbestedende dienst en heeft derhalve geen belang bij de uitkomst van de beoordeling, op grond waarvan een subjectief criterium op een objectieve(re) manier beoordeeld wordt.

Nationaal Sportvelden Congres

In haar presentatie zal Jetteke Verlinden-Bijlsma nog veel meer praktische instrumenten noemen die zij vertaalt in bruikbare criteria waarmee kwalitatieve criteria op objectieve wijze kunnen

worden gebruikt in een aanbestedingsprocedure. Deze instrumenten bieden steun aan zowel de aanbestedende dienst als aan de inschrijver.

Jetteke Verlinden-Bijlsma is advocaat bij Brackmann Aanbestedingsspecialist. In haar dagelijkse praktijk adviseert en ondersteunt zij zowel aanbestedende diensten als inschrijvers. Ook procedeert zij namens haar cliënten in juridische procedures. Zij heeft inmiddels een zeer ruime ervaring op dit gebied. Die ervaring heeft zij neergelegd in Praktijkboek Aanbesteden, waarvan recent de tweede geheel herziene druk is verschenen bij Sdu Uitgevers.