

EMVI in de dakenbranche

“We doen het onszelf aan” is een vaak gehoorde verzuchting als er weer een opdracht voor de laagste prijs is gewonnen. Onder de Aanbestedingswet van 2012 is EMVI als methodiek in opmars: de Economisch Meest Voordelige Inschrijving. Deze beoogt niet op laagste prijs, maar op prijs/kwaliteitsverhouding te gunnen. In de Bouw en Infra is men er al druk mee, publieke opdrachtgevers vallen onder de wet. Hoe gaat dat uitstralen naar de dakenbranche en hoe actief is die er al mee bezig? Of is het een doodlopende trend?

In de rubriek Trendwatcher behandelt *Roofs* actuele en toekomstige ontwikkelingen in de dakenbranche. Er is veel dynamiek en zo ontstaan veel kansen en uitdagingen voor de dakenbranche. De rubriek wordt verzorgd door Hendrik Jan Kaal.

WAT IS EMVI?

Voordat we naar de praktijk gaan, volgt eerst enige uitleg voor diegenen voor wie het begrip nieuw is. In 2012 is de nieuwe Aanbestedingswet van kracht geworden (zie voor de wet www.wetten.overheid.nl/BWBR0032203/2016-05-01). Hierin is opgenomen het beginsel ‘EMVI, tenzij...’. Dat wil zeggen dat er moet worden aanbesteed middels een EMVI methodiek, waarbij kwaliteit expliciet wordt gemaakt en meegewogen wordt in de gunningsbeslissing, tenzij men er een goede reden voor heeft om op laagste prijs aan te besteden. De doelstelling hiervan is om de inschrijver in staat te stellen om zich te onderscheiden op hun kwaliteit en creatieve oplossingen te stimuleren.

VOOR WIE EN WAT GELDT HET?

EMVI moet worden toegepast voor aanbestedingen die als ‘Europese aanbesteding’ worden gekwalificeerd (op basis van een normbedrag) en ook voor ‘werken’ die onder die drempel blijven (zie www.pianoo.nl/regelgeving/aanbestedingswet-2012 voor meer informatie over de wet).

De wet omschrijft ‘werk’ als ‘het product van het geheel van bouwkundige of civieltechnische werken dat ertoe bestemd is als zodanig een economische of technische functie te vervullen’ (art. 1.1). De drempel voor een Europese aanbesteding ligt op EUR 5.225.000, maar dit varieert ook naar gelang de aanbesteding (zie voor meer detail www.pianoo.nl/regelgeving/drempelwaarden-europees-aanbesteden).

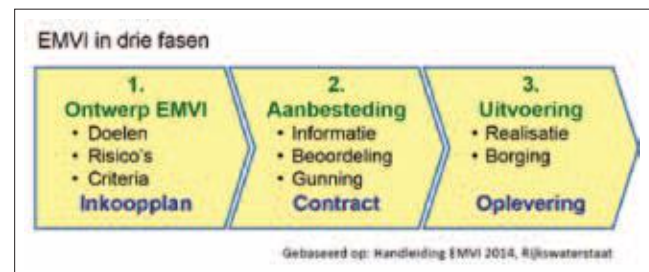
De Aanbestedingswet geldt niet voor iedereen, maar alleen voor aanbestedingen door een ‘aanbestedende dienst’. De wet omschrijft deze als ‘de staat, een provincie, een ge-

meente, een waterschap of een publiekrechtelijke instelling dan wel een samenwerkingsverband van deze overheden of publiekrechtelijke instellingen’. In de praktijk komt het erop neer dat overheden op alle niveaus aan de wet moeten voldoen. Dit kan soms aanleiding geven tot een grijs gebied, waar het ZBO’s, overheidsbedrijven en bijvoorbeeld woningbouwcorporaties betreft.

HOE GAAT HET IN ZIJN WERK?

Om te beginnen is er voor een aannemer, dus ook voor een dakaannemer, alleen sprake van een EMVI-aanbesteding als de aanbesteder dit aangeeft. De dakaannemer kan dus niet op eigen initiatief een EMVI-inschrijving doen.

Een EMVI-aanbesteding verloopt volgens drie fasen, zie onderstaand schema (gebaseerd op de Handleiding EMVI 2014 van Rijkswaterstaat. Zie www.pianoo.nl/sites/default/files/documents/documents/rwshandleidingemvi2014.pdf).



'EMVI in drie fasen'

Fase 1, Ontwerp van de EMVI

In deze fase worden de doelen gesteld, wordt het project vormgegeven en worden de EMVI criteria ontwikkeld. Hier wordt ook een financiële waarde toegekend aan de verschillende criteria en wordt besloten hoe zwaar een criterium meetelt in de beoordeling. Dit wordt gedocumenteerd in een inkoopplan.

Fase 2, Aanbesteding

De aanbesteding wordt uitgezet in de markt en er kunnen inlichtingen worden gevraagd. Op basis hiervan worden de inschrijvingen gedaan. Vervolgens worden de inschrijvingen beoordeeld. Voor de beoordeling is vaak een team of commissie samengesteld en worden vooraf opgestelde formulieren gebruikt. Deze fase wordt afgesloten met een contract.

Fase 3, Uitvoering

Hierin wordt de opdracht uitgevoerd. Belangrijk is dat de EMVI-criteria tijdens de uitvoering geborgd worden, zodat bij oplevering de criteria ook zijn gerealiseerd en de opdrachtgever de beoogde waarde daadwerkelijk heeft gekregen. Er kunnen sancties worden afgesproken, vaak zijn deze even groot als de financiële waarde die aan een criterium is toegekend, maar het kan ook meer zijn.

EMVI CRITERIA

Vooropgesteld moet worden dat EMVI criteria gunningscriteria zijn en geen selectiecriteria. Onder selectiecriteria vallen onder andere geschiktheidseisen als kennis en ervaring van bedrijf en/of medewerkers of financiële gezondheid van een bedrijf. In de handleiding van RWS worden drie categorieën criteria genoemd:

- 1 Prestatiecriteria
- 2 Kwaliteitscriteria
- 3 Prijscriteria

Prestatiecriteria zijn te kwantificeren, langs een meetlat te leggen. Voor de dakenbranche valt te denken aan uiteenlopende zaken als de levensduur van het dakbedekkingssysteem tot het aantal verstoringen van het bedrijfsproces als gevolg van de werkzaamheden of te meten hinder voor de omgeving (bijv. afsluiten van een aanliggende weg voor transport).

Kwaliteitscriteria vragen om een beoordeling op basis van vakmanschap en expertise. Dit kan uiteenlopen van de kwaliteit van het ontwerp (bijv. van een gebruiks dak), zowel esthetisch als technisch, de duurzaamheid van een dak en ook de beoordeling van de werkprocessen en risicobeheersing.

Prijscriteria betreffen de prijs van het werk of onderdelen of gerelateerde kosten.

Het is de kunst EMVI-criteria zo SMART (Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch, Tijdsgebonden) mogelijk te formuleren, zodat het vaststellen of er aan voldaan is zo objectief mogelijk kan gebeuren en niet leidt tot lange discussies.

Het staat de aanbesteder vrij om EMVI-criteria te ontwikkelen, al naar gelang het doel en het type project. Deze kunnen betrekking hebben op zeer uiteenlopende aspecten van het project, zoals het werkproces, de technische kwaliteit, prestatieniveaus, duurzaamheid, overlast en communicatie met omwonenden, veiligheid en uiteraard prijs. Het is aan de (dak-)aannemer om op creatieve wijze hier invulling aan te geven.

WAAR STAAT EMVI IN 2016?

Ondanks dat de Aanbestedingswet alweer uit 2012 stamt, is EMVI relatief nieuw en wennen voor alle betrokken partijen. Opdrachtgevers moeten zich veel beter en concreter realiseren wat ze precies willen. Wat voor contract wil ik, een eenvoudig of een geïntegreerd contract, wat wordt mijn eigen rol als opdrachtgever in het project, welke prioriteiten heb ik voor mijn dak? Dakaannemers moeten niet alle risico's naar zich toe trekken en goed risicomanagement doen. Kijk goed naar de scope van een geïntegreerd contract. Met een design en construct contract loop je minder langdurig risico's dan met een design, construct en maintain contract.

De toepassing van EMVI neemt toe. Voor zowel Bouwend Nederland als de Aannemersfederatie NL is het een hot topic geworden. Met het oog daarop heeft het EIB een onderzoek uitgevoerd. Dit laat zien dat er niet zozeer bezwaren zijn tegen de Aanbestedingswet, maar wel tegen de toepassing ervan.

Hoofdpunten zijn:

- De kosten van inschrijven gaan omhoog. Het kost meer tijd om een goede inschrijving te doen en plan te maken, waar (vrijwel) niets tegenover staat als de opdracht niet gegund wordt;
- Er wordt te weinig gewicht aan de kwaliteits- en prestatiecriteria toegekend, waardoor veel aanbestedingen in realiteit toch op prijs worden gegund. In 30% van de EMVI's is sprake van een kwaliteitsweging minder dan 10%; slechts in 19% van de gevallen weegt kwaliteit voor meer dan 50% mee;
- Voor kleinere projecten zijn de aanbestedingskosten niet proportioneel. De uitwerking van de EMVI methodiek zou hier anders moeten dan voor grotere projecten.

Bouwend Nederland laat het niet bij een evaluatie, maar geeft ook aanbevelingen bij deze verbeterpunten:

- Laat de kwaliteitscriteria voor minimaal 50% meewegen in de beoordeling;
- Geef een betere rekenvergoeding voor kleinere projecten.
- Men heeft initiatief genomen om tot 'EMVI-light' te komen voor kleinere projecten;

(zie voor alle aanbevelingen: www.bouwendnederland.nl/nieuws/1876466/bouwend-nederland-doet-aanbevelingen-voor-de-emvipraktijk).

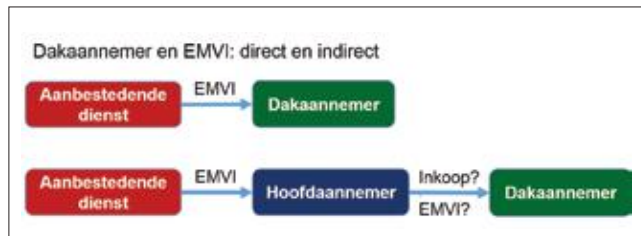
EMVI-light zou voor veel dakprojecten mogelijk een uitkomst kunnen worden.

WAT GAAT DE DAKENSECTOR ERVAN MERKEN

Binnen de dakenbranche is EMVI nog niet echt een issue en wordt het nog slechts mondjesmaat toegepast. In het algemeen lijkt het bewustzijn en de kennis rond EMVI nog beperkt in de dakenbranche, terwijl er wel een paar koplopers zijn.

Binnen de dakenbranche is de impact van EMVI naar verwachting het grootst voor dakaannemers. Voor fabrikanten is die minder groot, hoewel ook zij ermee in aanraking kunnen komen (bijvoorbeeld via eisen aan productkwaliteit, duurzaamheid, aanlevering en logistiek). Als fabrikanten zich meer gaan richten op advies, ontwerp en plannen, op basis

van hun kennis van hun product, kunnen zij wellicht dichter tegen opdrachtgevers aan kruipen. In die gevallen krijgt de dakaannemer de rol van capaciteitsleverancier. Ook dakadviseurs kunnen mogelijk kansen zien in het begeleiden van aanbestedingen. De dakenbranche krijgt op twee manieren te maken met EMVI aanbestedingen. Of men kan direct zelf meedoen aan een aanbesteding voor dakwerkzaamheden, of men wordt gevraagd als onderaannemer van een hoofdaannemer die meedoet aan een EMVI aanbesteding, of deze inmiddels heeft gewonnen.



Dakaannemer en EMVI: direct en indirect'

Zelf inschrijven kan plaatsvinden als een dakenproject door een zogenaamde 'aanbestedende dienst' wordt aanbesteed, of als een partij op eigen initiatief een EMVI methodiek toepast. Veel opdrachtgevers, zoals woningbouwcorporaties, doen dit omdat zij naar een regierol toe willen. In dat geval formuleert de opdrachtgever een resultaatverantwoordelijkheid, in combinatie met prestatie-eisen en eisen aan het proces. Dit betekent dat de dakaannemer ook verantwoordelijk wordt voor zaken als het ontwerp en de werkvoorbereiding, maar ook het regelen van vergunningen, communicatie met omwonenden en beperken van de overlast, bijvoorbeeld door opslag van materialen.

Als een hoofdaannemer wil inschrijven op een EMVI aanbesteding, kan er een spanningsveld optreden voor een dakaannemer. Als de hoofdaannemer niet al bij aanvang een keuze voor een partner maakt (i.c. een dakaannemer) komt de dakaannemer in de rol dat hij wel kan meedenken, maar niet weet of hij het werk krijgt. Terwijl de hoofdaannemer de ruimte heeft om op prijs aan te besteden. De dakaannemer loopt dan het risico dat de hoofdaannemer gebruik maakt van zijn denkwerk, zonder dat hij het werk gegund krijgt. Een partnership vanaf het begin is dus een belangrijke randvoorwaarde om de creativiteit volledig in te zetten. Een dakaannemer kan ook geen goed plan schrijven als hij niet gedetailleerd inzicht heeft in het plan van de hoofdaannemer.

Het is te voorzien dat de toepassing een steeds grotere vlucht zal nemen en over een paar jaar een derde tot de helft van de markt zal uitmaken. De groei van het aantal geïntegreerde contracten draagt hier zeker aan bij. Uiteindelijk kan er een win-win situatie ontstaan: voor de opdrachtgever staan tegenover iets hogere initiële kosten een daling van de life cycle cost, voor de dakaannemer staan tegenover de hogere inschrijvingskosten een daling van de faalkosten en mogelijk hogere omzet vanwege de bredere scope van de diensten.

Deze werkzaamheden en het schrijven van een plan in het kader van EMVI vragen om nieuwe vaardigheden. De dakenbranche zal hierin moeten investeren. Als je dit niet doet als dakaannemer, kom je niet meer in aanmerking voor dergelijke opdrachten en ook niet voor preferred supplier relaties met opdrachtgevers. Dan rest een rol als capaciteitsleverancier in de keten.

Dakaannemers moeten er rekening mee houden dat ook opdrachtgevers in een leerproces zitten. Zij moeten leren specificeren wat ze willen, kwaliteit leren omschrijven: wat willen ze dat er op het dak gebeurt? Ze moeten leren dat je voor een goede uitvraag initieel moet betalen. Ook de opdrachtgever is gewend aan de 'traditionele' inkoop en moet omschakelen. Daarnaast is het maken van meetbare afspraken lastig. Hoe certificeer je kennis en kunde van mensen die op het dak komen? Je kunt wel een opleiding hebben, maar hoe houdbaar is die? Is er een stelsel van permanente bijscholing? Vergelijk bijvoorbeeld het stelsel van erkende restauratiebedrijven en restaurateurs in de monumentenzorg.

DE TREND IN EEN NOTENDOP

Kort samengevat is de trend dat aanbestedingen met behulp van EMVI langzamerhand de dakenbranche gaat bereiken:

- EMVI is een actueel thema bij aannemers en aannemersorganisaties als Bouwend Nederland en de Aannemersfederatie NL;
- De dakensector heeft er mee te maken als direct bij hen wordt aanbesteed, maar ook als algemene aannemers een onderaannemer voor een werk onder EMVI zoeken;
- Evaluatie van de toepassing leert dat het proces soms (te) zwaar is, de kosten dus hoog uitpakken en dat kwaliteit nog onvoldoende gewicht krijgt;
- Het is een kans om meer op kwaliteit onderscheidend te kunnen zijn. Het is dan zaak in vroeg stadium partner van een hoofdaannemer te worden om echt creatief te worden;
- EMVI is een win-win voor opdrachtgevers en dakaannemers, doordat op zowel life time costs als faalkosten bespaard kan worden;
- EMVI sluit aan bij veranderende eisen van opdrachtgevers en toepassing zal sterk groeien in de komende jaren. Niet meegaan als dakaannemer betekent achter aansluiten in de keten.

Gaat u ook voor de beste prijs/kwaliteitsverhouding? ●

Hendrik Jan Kaal is een ervaren professional op gebied van strategie en organisatie. Hij helpt bedrijven als projectleider, adviseur of coach bij het formuleren van strategische doelen, het realiseren van groei en het verbeteren van prestaties. Zijn drijfveer is om met bedrijven mee te denken over hun toekomst en bij te dragen aan het waarmaken van hun ambitie.



REACTIES ZIJN WELKOM VIA DE REDACTIE VAN ROOFS: EDWIN@LUMAIL.NL.

Dit artikel kunt u lezen op www.roofs.nl