



LET'S TEAM UP!

AEDES CORPORATIEDAG 11 OKTOBER 2022

WELKOM!

WORKSHOP:

**BEOORDELEN, SCOREN EN GUNNEN
PROFESSIONEEL EN TRANSPARANT
PRESTATIES, KWALITEIT, EISEN EN
WENSEN OPSTELLEN**

Agenda

1. Introductie
2. Criteria
3. Gunningsmethoden
4. Gewichten en absolute scoremethodes



Even voorstellen



Significant
Synergy

Er zit altijd meer in samenwerking. Met die dagelijkse mentaliteit werken wij aan de beste samenwerkingsoplossingen voor onze opdrachtgevers. Wij richten ons op inkoop, aanbesteden en het stroomlijnen van de bedrijfsvoering voor organisaties op het snijvlak van markt en overheid.



Significant
Public

Maatschappelijke impact realiseren. Als advies- en onderzoeksbureau willen wij met oplossingen komen die écht het verschil maken. Dat vraagt om oprechte betrokkenheid. Met die drive zetten we onze expertise dagelijks in voor de zorg, het sociaal domein en bij justitie en veiligheid



Significant
Insights

Verder denken dan de cijfers. Onze data-experts helpen organisaties met het verzamelen en analyseren van data. Daarna puzzelen we net zolang door tot we de resultaten hebben vertaald naar realistische oplossingen. Om echt mee verder te kunnen. Voor de publieke én de private sector.



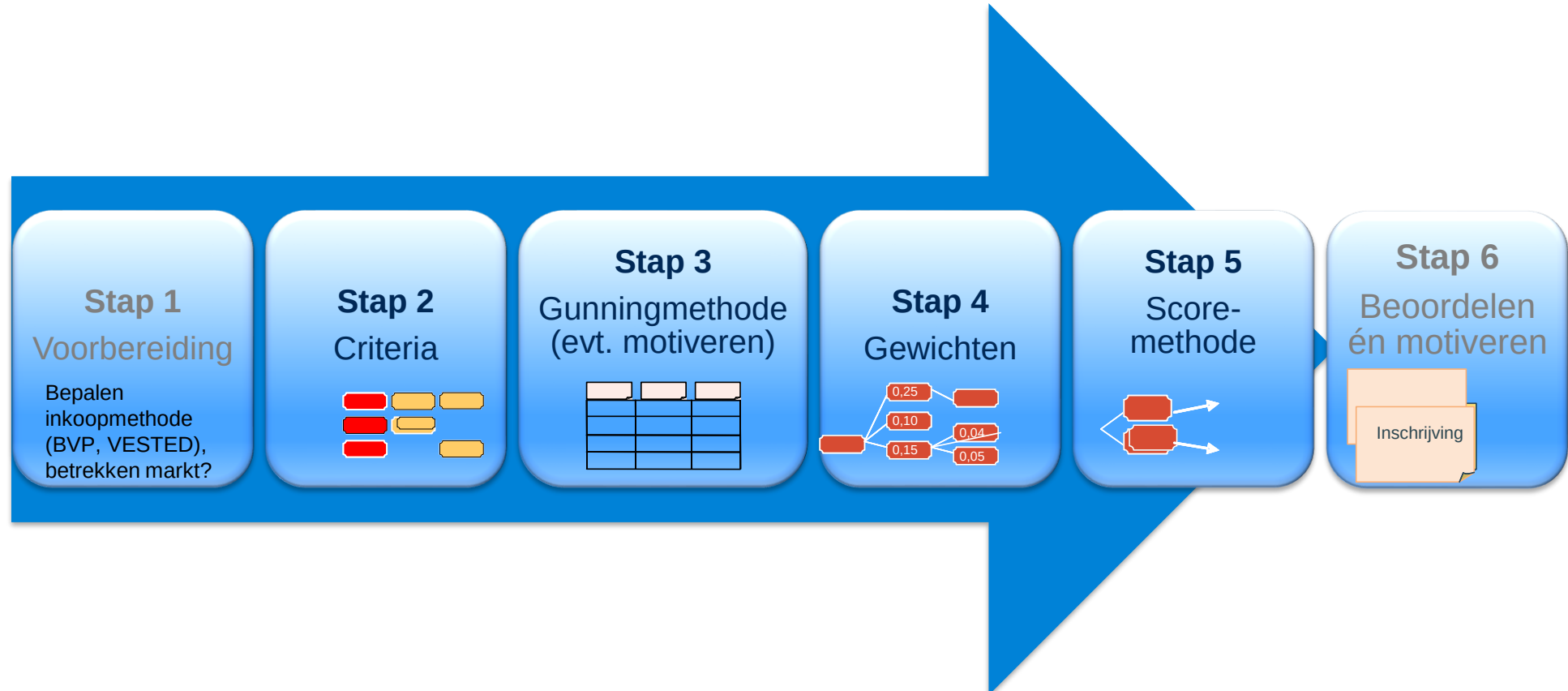
Significant
APE

Voor een significant verschil. Voor beleidsvraagstukken in de publieke sector halen wij altijd het onderste uit de kan. Wij belichten ieder onderwerp van alle mogelijk kanten en rusten niet tot we weten hoe we een significant verschil kunnen maken.

Introductie

- Pak je smarthone
- Ga naar <https://www.menti.com/>
- Voer de code **5125 0335** in
- Wacht tot de vragen in het scherm komen en kies je antwoord

Stappen voor het opstellen van een gunningsmodel

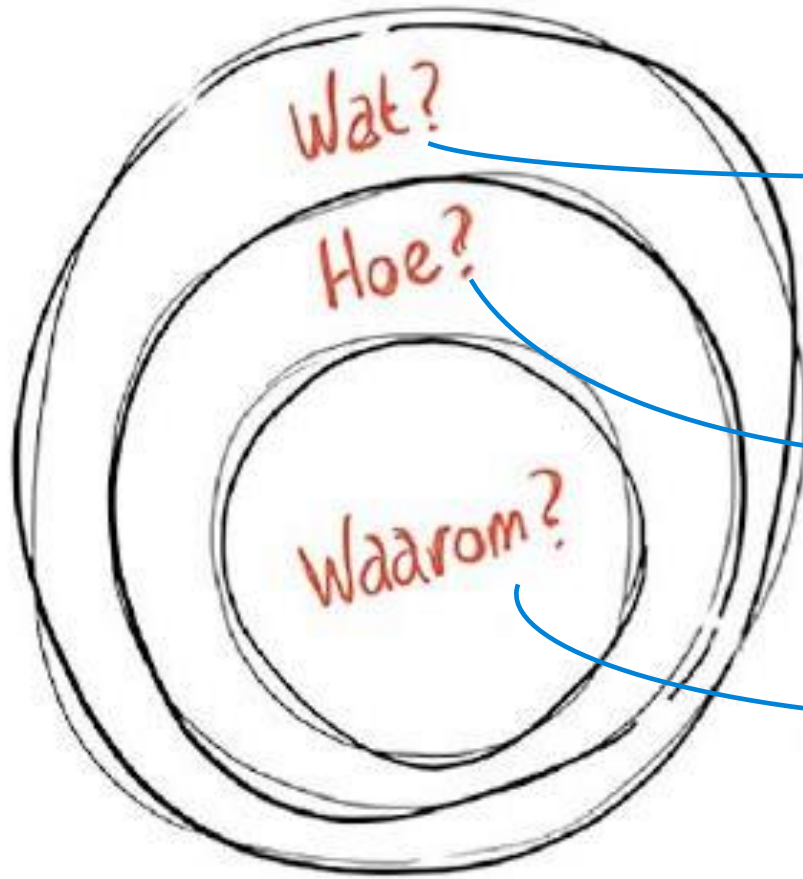


Goed opgezette stappen sturen aanbieders om te offerreren wat u belangrijk vindt en leiden tot de beste winnaar

Stap 2. Criteria voor passende criteria



Welk criterium ook wordt gebruikt: een goede omschrijving is altijd van belang



2. Benodigde informatie

Wat moet er in de offerte komen te staan?
Hoe voor duidelijkheid, structuur, scherpte
en vooral ook onderscheid te zorgen?

3. Beoordelingskader

Hoe te beoordelen (niet SMART, maar bijv.
mate concreet en onderbouwd (waak voor
de glimmende marketingfolder!))?

1. Doel

Waarom vraag je het uit? Waarom is het
een criterium? Hoe een 'bewezen'
koppeling met de doelen te leggen?

Stap 3. Beoordelen van Gunningsmethodes



Gewogen factor methode; gewogen product methode; Canadese methode; **laagst acceptabele bod**; aangepaste laagst acceptabele bod methode; Electre I; Electre II; Electre Tri; PROMETHEE, andere outranking varianten; conjunctief screenen A; conjunctief screenen B; conjunctief screenen C; disconjunctief screenen; conjunctief screenen; fuzzy disconjunctief screenen fuzzy conjunctief screenen varianten lexicografisch screenen; simple multi attribute rating technique (SMART) A; SMART B; multi attribute utility theory (MAUT) varianten; Multi-Attribute Value Theory (MAVT) varianten; lineaire toewijzingsmethoden; Analytical Hierarchy Process (AHP); maximin; minimax; clusteranalyses; neurale netwerken; Data Envelopment Analysis (DEA); Dominance-based rough set approach (DRSA); Superiority and Inferiority Ranking method (SIR method), Potentially All Pairwise Rankings of all possible Alternatives (PAPRIKA); Aggregated Indices Randomization Method (AIRM), categorische analyse; Superformule; interactieve methoden (bijvoorbeeld STEM); **de budget-methode**; loting; laagste prijs; hoogste kwaliteit; beslissingsboom; **gunnen op waarde**, kostenratio's; **value for money**; wiskundig programmeren; Technique for Ordered Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS); Inner product of vectors (IPV); Measuring Attractiveness by a categorical Based Evaluation Technique (MACBETH); Nonstructural Fuzzy Decision

Zijn er alternatieven voor Laagste Prijs, Gunnen op Waarde of het standaard puntenmodel?

Een praktijkvoorbeeld

3 offertes:

- A **goedkoop**, maar lage kwaliteit
- B **duur**, maar hoge kwaliteit
- C **middenmoter** met een vrij hoge prijs

Criteria	Prijs	Prijs score	Impact score	Kwaliteit score
Gewichten		60%	30%	10%
Offerte A	€ 1.800	50	22	36
Offerte B	€ 2.500	36	44	29
Offerte C	€ 2.600	35	33	34

Wie wint?

Gewogen factormethode

1. Gewichten vermenigvuldigen met scores en sommeren per offerte
2. Kies offerte met hoogste som

Criteria	Prijs	Prijs score	Impact score	Kwaliteit score	Totaal excl. prijs	Totaal overall	Rang-orde
Offerte A	€ 1.800	30	6,6	3,6	10,2	40,2	1
Offerte B	€ 2.500	21,6	13,2	2,9	16,1	37,7	2
Offerte C	€ 2.600	21	9,9	3,4	13,3	34,3	3

- + Prijs/kwaliteit verhouding gevoelsmatig weergegeven
- + Overzichtelijk en bekend
- = Slechte score kan worden gecompenseerd → 'all round'
- Prijsscore bepalen kan lastig zijn

Laagst Acceptabele Bod

1. Bepaal de ondergrens voor kwaliteit (bijv. 12) en sluit iedereen uit die lager scoort
2. Kies vervolgens de offerte met de laagste prijs

Criteria	Prijs	Prijs score	Impact score	Kwaliteit score	Totaal excl. prijs	Totaal overall	Rang-orde
Offerte B	€ 2.500	21,6	13,2	2,9	16,1	37,7	1
Offerte C	€ 2.600	21	9,9	3,4	13,3	34,3	2

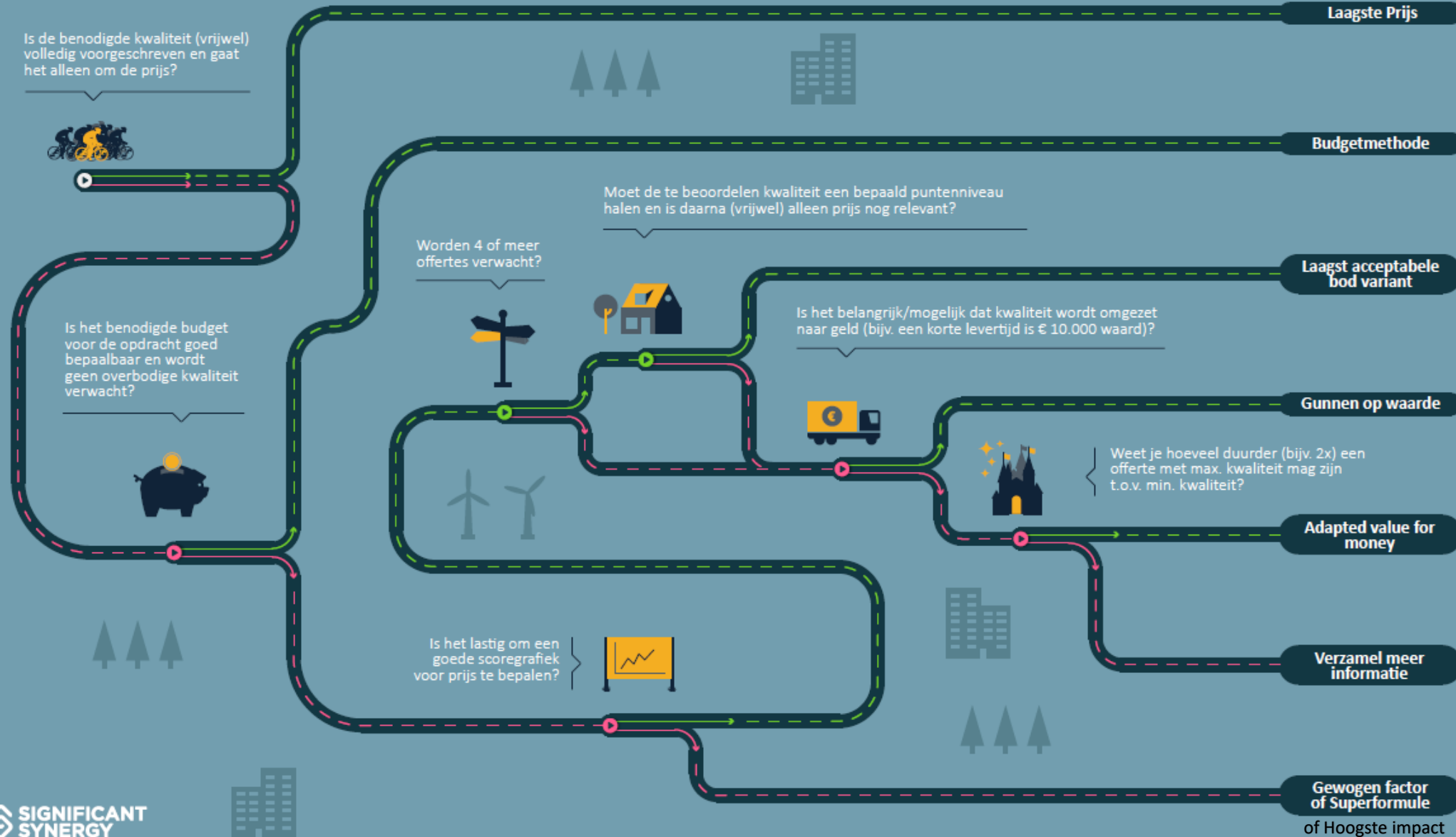
- + Prijs hoeft niet omgezet te worden in een score
- + 'Goed is goed genoeg'
- = Slechte score kan niet worden gecompenseerd
- Een hoge kwaliteit wordt niet gewaardeerd

De gunningsmethodederoute

Gunningsmethodes hebben grote impact op de wijze waarop offertes worden opgesteld. Daarnaast kan de ene methode tot een andere winnaar leiden dan de andere! Het volgen van de onderstaande route en het beantwoorden van de vragen met 'ja' of 'nee' helpt bij het vinden van de meest passende gunningsmethode.

Legenda:

- Route die volgt na 'ja'
- Route die volgt na 'nee'



Stap 4. Het gewicht van het gewicht



Belang criterium versus werkelijk gewicht

Criteria	Prijs score	Impact score	Kwaliteit score	Totaalscore
Gewichten	60%	30%	10%	
Offerte A	50	22	36	40,2
Offerte B	36	44	29	37,7
Offerte C	35	33	37	34,6



Criteria	Prijs score	Impact score	Kwaliteit score	Totaalscore
Gewichten	60%	30%	10%	
Offerte A	50	22	36	40,2
Offerte B	50	22	29	39,5
Offerte C	50	22	37	40,3



Werkelijk gewicht =
weegfactor x score

Stap 5. Scoren van scoremethodes



Wat vind je van deze methoden voor kwalitatieve criteria?

Beoordeling	Score
Maximale invulling	€ 200
Goed	€ 100
Een 6 tenzij...	0
Matig	- € 100
Minimale invulling	- € 200

Rapportcijfer	Beoordeling	Score
10	Uitstekend	10
9	Heel goed	9
8	Goed	8
7	Ruim voldoende	6
6	Voldoende	4
5	Matig	1
4 of lager	Onvoldoende	0

Beoordeling	Score
Uitstekend	10
Goed	8
Voldoende	4
Matig	1
Minimaal	0

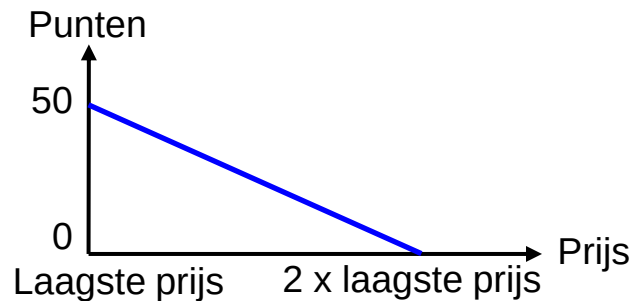
Wat vind je van deze formule voor prijs?



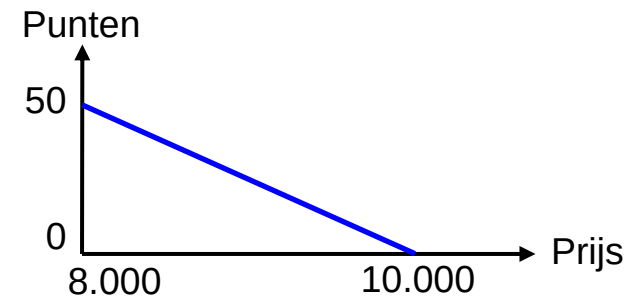
Score: (Prijs Laagst) / (Prijs Inschrijver) * maximale score

Relatief vs. absoluut beoordelen

Relatief



Absoluut



Denk naast de wijze van beoordelen bijvoorbeeld ook aan:

- Uit welke componenten bestaat 'prijs' eigenlijk?
- Is 'prijs' (of onderdelen daarvan) te manipuleren?
- Hoe ga je om met (op onderdelen) 'abnormaal lage biedingen'?
- Bij absoluut beoordelen: hoe ga je om met aanbiedingen die buiten de bandbreedte vallen?

Relatief versus absoluut beoordelen

Voordelen van relatief beoordelen

‘eenvoudig’ en geen markt(prijs)kennis nodig

Nadelen van relatief beoordelen

- geen aansluiting waardefunctie / sturing
- strategisch gedrag bij 2 of meer prijscriteria (gebruik liever fictieve totaalprijs)
- *‘bid rigging’*
- *educated guess*
- verslechtering prijs-kwaliteitsratio (bron: Albano et al., 2008; Telgen en Schotanus, 2010; Bergman & Lundberg)
- rangordeparadox: 1 op de 5x kan het gebeuren (bron: Engh et al., 2018)

Samenvattend

Er bestaat een woud aan methodes die kunnen leiden tot andere offertes en andere winnaars

- bepaal gegeven de doelen en omstandigheden de te gebruiken methode

Laatste tips

- analyseer mogelijke ongewenste effecten (de 'boef')
- 'simuleren' vooraf en publiceren/uitleggen tijdens het inkooptraject

Goed opgezette/begrepen stappen zorgen voor beter passende offertes (en terechte winnaars) en reduceren de kans op conflicten.

Zie de bijlagen voor meer informatie over gunningsmodellen!

Terugkomend op de Mentimeter...

Wie heeft zijn/haar beeld bevestigd gekregen of bijgesteld?

1. Gebruik je meer dan 1 gunningsmodel?
2. Door uit te leggen hoe ik ga beoordelen, laat ik mezelf te veel in de kaarten kijken
3. Ben je in een offerte wel eens om de tuin geleid?
4. Heb je wel eens moeten gunnen aan de 'verkeerde' leverancier?

Contact



Marjolein van de Griendt

Consultant

06 20 60 35 75 | marjolein.griendt@significant.nl



Rinke Meijer

Partner

06 46 28 03 79 | rinke.meijer@significant.nl

EINDE

BEDANKT VOOR UW AANDACHT



BIJLAGEN

Meer informatie (veel vanuit publieke sector)

1. Hoe pas je EMVI toe? Handreiking voor inkopers

<http://www.emvi.eu/pdf/handreikingemvi.pdf>

2. Webinar

<https://www.pianoo.nl/nl/webinar-gunningsmethodieken-gewichten-en-scores>

3. EMVI tips

<https://www.pianoo.nl/sites/default/files/documents/documents/emvitoepassen39tips.pdf>

4. Handreiking EMVI van de commissie Code Verantwoordelijk Marktgedrag Schoonmaak- en Glazenwassersbranche

<https://www.codeschoonmaak.nl/wp-content/uploads/2016/07/Handreiking-EMVI.pdf>

5. Handleiding BPKV van Rijkswaterstaat

<https://www.pianoo.nl/sites/default/files/documents/documents/handleiding-rijkswaterstaat-bpkv-juni2017.pdf>

Meer informatie

6. EMVI-Superformule

<http://www.pianoo.nl/document/9550/emvi-superformule>

7. Handreiking inkoop hulpmiddelen

<https://vng.nl/nieuws/vernieuwde-handreiking-inkoop-wmo-hulpmiddelen>

8. RADAR, alternatieve denkwijze voor gunningscriteria

<http://www.consultancy.nl/nieuws/9814/significant-radar-alternatief-voor-gebruik-evmi-criteria>

9. EMVI praktijkbundel: praktijkvoorbeelden voor de GWW

<https://www.pianoo.nl/sites/default/files/documents/documents/emvipraktijkbundelgww.pdf>

10. Podcasts (3 over gunningsmodellen): <https://open.spotify.com/show/2oth9ZcdiFc8aotxNVmbLw>