

Prijs/Kwaliteit- verhouding (2)

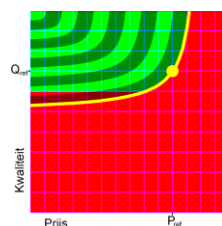
Het begrip prijs-kwaliteit-verhouding of kwaliteit-prijsverhouding wordt vaak gebruikt. De betekenis ervan is verre van eenduidig. Ik ben vele interpretaties van het begrip tegengekomen. Ze zijn een bron van misverstand in de communicatie omdat de een wat anders verwacht dan de ander bedoelt. Dat is niet bevorderlijk voor de gewenste transparantie. Ik geef hier, in een aantal columns, een overzicht van wat ik vond. Aanvullingen, met bronvermelding, zijn welkom. Hier volgt betekenis 5 t/m 8.

- 5) De prijs-kwaliteitverhouding als **een maat om te meten** hoe serieus de aanbesteder kwaliteit neemt. Als de verhouding b.v. 30%/70% is heeft de aanbesteder oog voor kwaliteit, maar als deze 90%/10% is lapt hij kwaliteit aan zijn laars. Deze interpretatie heeft weinig nuance en mist het besef dat de prijs-kwaliteitverhouding het resultaat is van de combinatie van het beleid van de aanbesteder en het karakter van de opdracht.
- 6) De prijskwaliteit-verhouding als de verhouding tussen de kwaliteitspunten voor het voldoen aan de eisen en de kwaliteitspunten voor het maximaal voldoen aan de wensen. Eisen zijn knock-out criteria waaraan iedere inschrijver moet voldoen, wensen zijn nadere criteria die wel of niet kunnen worden aangeboden. Op de eisen wordt op prijs geconcurrerd, op de wensen wordt op kwaliteit (en prijs) geconcurrerd. Als het b.v. een eis is dat de kwaliteit minimaal een 6 moet zijn en b.v. een wens dat de kwaliteit tussen de 6 en de 10 mag liggen dan kun je 6 punten scoren op de prijs en nog 4 op kwaliteit, dan is volgens deze interpretatie de prijs-kwaliteitverhouding 6 om 4 of **60%/40%**.
- 7) De prijs-kwaliteitverhouding als de verhouding tussen het bedrag dat de opdrachtgever heeft geraamd om precies te voldoen aan de eisen en het extra bedrag dat hij over heeft voor het maximaal voldoen aan de wensen. Is de raming voor de eisen €6 mio en is er €2 mio beschikbaar voor de wensen dan is volgens deze interpretatie de prijs-kwaliteitverhouding 6 om 2 of **75%/25%**.
- 8) De prijs-kwaliteitsverhouding als de waarde van een kwaliteitspunt. Stel de opdrachtgever heeft een raming van €6 mio voor de eisen met een kwaliteit 6. De prijskwaliteitverhouding voor de eisen geldt dus €1 mio per punt. De opdrachtgever wil voor een 10 maximaal €2 mio extra betalen. De prijs-kwaliteitverhouding voor de wensen is dus €½ mio/punt. Als we de prijs en kwaliteit van de eisenraming beide als de eenheid beschouwen leidt dit tot een prijs-kwaliteitverhouding van **66²/₃%/33¹/₃%**.

Merk op dat we met de cijfers in voorbeeld 8 niet afwijken van de cijfers in de voorbeelden 6 en 7. Met 3 redeneringen komen we tot 3 verschillende prijs-kwaliteitverhoudingen! De interpretatie onder 8 heeft als enige van de 3 de dimensie P gedeeld door Q.

Wordt vervolgd.

reacties zijn welkom op info@emvi.eu



EMVI-Research
www.emvi.eu

Ir. J.C. (Hans) Kuiper

Rietdekkershoek 21
3981 TN BUNNIK
030-6563905