

# Prijs/Kwaliteit- verhouding (4)

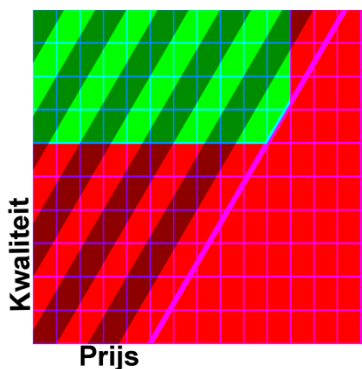
Het begrip prijs-kwaliteitverhouding of kwaliteit-prijsverhouding wordt vaak gebruikt. De betekenis ervan is verre van eenduidig. Ik ben vele interpretaties van het begrip tegengekomen. Ze zijn een bron van misverstand in de communicatie omdat de een wat anders verwacht dan de ander bedoelt. Dat is niet bevorderlijk voor de gewenste transparantie. Ik geef hier, in een aantal columns, een overzicht van wat ik vond. Aanvullingen, met bronvermelding, zijn welkom. In deze column betekenis 10.

## 10. De kwaliteit-prijsverhouding als de helling of richtingscoëfficiënt.

Het gaat daarbij om EMVI-formules, die kunnen worden gevisualiseerd met rechte, evenwijdige lijnen. Bijvoorbeeld de puntenformule met een lineair verband tussen Prijs en Prijspunten. Of de methode monetariseren, met een bonus of malus op de inschrijfsom met een lineair verband met de kwaliteit.

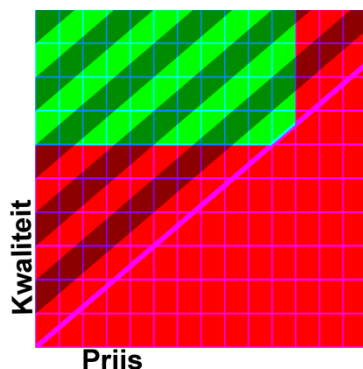
Voor twee inschrijvingen met een gelijke EMVIwaarde geldt:  $(\Delta P/P_{ref}) * W_P = (\Delta Q/Q_{ref}) * W_Q$  of als richtingscoëfficiënt:  $\Delta Q/\Delta P = (W_P/W_Q)/(Q_{ref}/P)$

De kwaliteit-prijsverhouding is de helling van de lijnen. Hieronder zie je een visualisatie van 3 verschillende **beleidsmatige** keuzen voor de helling Q/P. Onder elke figuur is een aantal kenmerken beschreven. Ik Bij absolute formules ligt de helling van tevoren vast. Bij relatieve formules is de helling afhankelijk is van de gedane inschrijvingen. Een absolute formule heeft de voorkeur boven een relatieve formule.



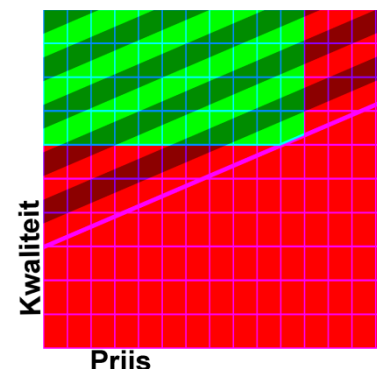
Steile referentie EMVI-lijn snijdt P-as rechts van de oorsprong

- $W_P$  groter dan  $W_Q$
- $W_P/W_Q$ -verhouding groter dan 1
- P is belangrijker dan Q.
- De opdrachtgever is bereid om meer geld uit te geven voor een betere Q/P-verhouding
- De opdrachtnemer wordt gestimuleerd om een lage Q te leveren



Referentie EMVI-lijn gaat door oorsprong

- $W_P$  gelijk aan  $W_Q$
- $W_P/W_Q$ -verhouding is 1
- P en Q zijn even belangrijk.
- De opdrachtgever is bereid om meer geld te betalen voor een gelijke Q/P-verhouding
- De opdrachtnemer wordt niet gestimuleerd en hoge of lage Q te leveren



Flauwe referentie EMVI-lijn snijdt Q-as boven de oorsprong

- $W_P$  kleiner dan  $W_Q$
- $W_P/W_Q$ -verhouding kleiner dan 1
- Q is belangrijker dan P
- De opdrachtgever is bereid om meer geld uit te geven voor een slechtere Q/P-verhouding
- De opdrachtnemer wordt gestimuleerd om een hoge Q te leveren

Wordt vervolgd.

reacties zijn welkom op [info@emvi.eu](mailto:info@emvi.eu)

