Gepubliceerd in Tijdschrift Aanbestedingsrecht 2007, p. 458

De speltheoretisch voordeligste inschrijving

Tsong Ho Chen*

In twee eerdere artikelen in dit tijdschrift werden gunningssystemen geanalyseerd met wiskundige respectievelijk economische methoden.[1] In het slotartikel van deze trilogie worden gunningssystemen vanuit speltheoretisch oogpunt geanalyseerd. Aan de hand van voorbeelden zal in dit artikel gedemonstreerd worden dat bij veel gebruikte gunningssystemen strategische inschrijvingen op basis van de speltheorie mogelijk zijn. Indien inschrijvers van die mogelijkheid gebruik maken, wordt bij toepassing van een dergelijk gunningssysteem in feite de opdracht gegund aan de inschrijving die niet de economisch voordeligste, maar de speltheoretisch voordeligste is. Net als in de eerste twee artikelen wordt summier aangeduid hoe aanbestedende diensten zich tegen dit onbedoelde effect van de richtlijnen kunnen wapenen.

Aanbesteding en speltheorie

Er zijn vele spellen waarbij er één winnaar is en waarbij de spelers geen volledig inzicht hebben in de tactiek en de mogelijkheden van de tegenstanders. Kaartspelen als Poker en Black Jack, bordspelen als Stratego en Scrabble zijn hiervan voorbeelden. Bij al deze spellen bestaan er goede en slechte tactieken en zijn er wetenschappelijke analyses mogelijk.[2] Ook een aanbesteding kan beschouwd worden als een spel, waarbij de inschrijvers de spelers zijn, terwijl de aanbestedende dienst de spelregels bepaalt. In geval van het criterium ‘laagste prijs’ heeft het spel slechts één dimensie, zodat de winnende strategie triviaal is, nl. de laagste prijs bieden.[3] Dat wordt anders als er meerdere soortgelijke aanbestedingen worden gehouden onder een vaste groep van inschrijvers, zoals het geval kan zijn bij een raamovereenkomst met meerdere ondernemers. In zo’n geval zijn er diverse strategieën mogelijk, bijvoorbeeld de prijs voor de volgende aanbesteding elke keer met 10% verlagen als men verloren heeft en met 5% verhogen als men gewonnen heeft.

Speltheorie is de theorie van strategisch gedrag; deze theorie kan op vele terreinen van het recht met succes worden toegepast, bijvoorbeeld bij het voorspellen van de uitkomst van een letselschadezaak waarbij soms voorspeld kan worden of het slachtoffer en de veroorzaker tot een schikking zullen komen op grond van hun inschatting van de proceskosten en hun kans om in het gelijk gesteld te worden.[4] Bij aanbestedingen ziet men niet alleen strategisch gedrag van de inschrijvers, maar evenzeer van de aanbestedende dienst. Voorbeelden van dit laatste zijn het pas in een laat stadium verstrekken van de details van de gunningscriteria om strategisch gedrag te bemoeilijken en het minimaal motiveren van het gunningsbesluit teneinde een potentiële eiser in kort geding zo weinig mogelijk aanknopingspunten te bieden. Hoe interessant dit moge zijn, dit artikel is verder geheel gewijd aan strategisch gedrag van de inschrijver. In de recente jurisprudentie zien we hiervan diverse staaltjes. Eenvoudig te doorzien is de strategie die een inschrijver koos door vier bestekconforme

---

* Mr. Drs. T.H. Chen is partner bij Aiber met ingang van 1 januari 2008.

1 *Wiskundige eigenschappen van gunningssystemen en hun juridische consequenties*, TA 2005/2, p. 51 respectievelijk *De economische dimensie van het criterium ‘economisch voordeligste aanbieding’*, TA 2006/3, p. 101.

2 Een interessante wiskundige studie van Black Jack (Eenentwintigen) is Edward O.Thorp, *Beat the dealer*, Vintage Books, New York 1962/1966. Hierin wordt beschreven hoe men de bank kan verslaan in het geval dat er slechts één of twee kaartspellen gebruikt worden. Casino’s hebben tegen dergelijke winnende strategieën tegenmaatregelen getroffen als het verhogen van het aantal kaartspellen waaruit getrokken wordt.

3 Een in het buitenland wel toegepaste methode om een speltheoretisch element te introduceren in geval van het criterium ‘laagste prijs’ is het gunnen van de opdracht aan de inschrijver met de laagste prijs voor de op één na laagste prijs. Wie van plan was 980.000 euro te bieden, kan dan vrijwel zonder risico zijn kansen vergroten door 979.000 euro te bieden. Ook het riskante ‘kopen’ van de opdracht door 1 euro te bieden in de hoop dat alle andere inschrijvers ‘normale’ prijzen bieden, behoort dan tot de mogelijkheden.

4 Zie D.G. Baird, R.H. Gertner, R.C. Picker, *Game theory and the Law*, Harvard University Press, 6e druk 2003, chapter 8, Bargaining and Information.

inschrijvingen in te dienen. Zoals te verwachten werden zijn inschrijvingen door de aanbestedende dienst ongeldig verklaard, waar de voorzieningenrechter mee kon instemmen.[5] Wel effectief bleek de strategie waarbij meerdere dochters van één moedervennootschap zich aanmeldden in de selectiefase. Omdat er een loting onder alle geschikte gegadigden gehouden zou worden waarbij 5 partijen geselecteerd zouden worden voor de gunningsfase, werd op deze manier de kans dat minstens één dochter ingeloot zou worden aanzienlijk vergroot.[6] Het Hof 's-Gravenhage oordeelde opvallend mild over deze strategie en in cassatie wordt dit oordeel niet bestreden. Als het Hof zich gerealiseerd had hoe enorm sterk de kans om ingeloot te worden vergroot wordt door deze strategie, zou het hierover wellicht wat minder mild geoordeeld hebben: zijn er bijvoorbeeld 8 gegadigden, dan is de kans dat de strategie succes heeft niet minder dan 98,2%, terwijl de overige 5 gegadigden slechts een kans van 80,3% hebben om ingeloot te worden.[7]

Voorbeeld: elektronische aanbesteding van kantoormeubelen
Uit de tekst van artikel 57 lid 5 van het Besluit aanbestedingsregels voor overheidsopdrachten blijkt dat aanbestedende diensten grote vrijheid hebben bij het inrichten van een elektronische veiling.[8] Het hierna volgende voorbeeld laat zien, dat die vrijheid benut kan worden om de uitkomst in de gewenste richting te sturen. Stel dat een aanbestedende dienst 60 werkplekken wil aanschaffen in 3 percelen van achtereenvolgens 10, 20 en 30 stuks en dat dit geschiedt door middel van een elektronische veiling met 3 inschrijvers A, B en C. En stel dat de aanbestedende dienst de volgende regels hanteert:

1. Het eerste bod mag niet hoger zijn dan 1.000 euro per werkplek.
2. Elk volgend bod moet lager zijn dan het vorige.
3. Er mogen alleen bedragen in hele euro's geboden worden.
4. Door loting wordt bepaald wie het eerste en wie het tweede bod moet doen.
5. Daarna wordt steeds om beurten geboden.
6. Een inschrijver mag 'passen', maar mag daarna niet meer bieden op het desbetreffende perceel.
7. Perceel 1 wordt als eerste geveild.
8. Door loting wordt bepaald welk perceel als tweede geveild wordt.

Stel nu dat er 3 inschrijvers zijn die beschikken over de volgende voorraden met bijbehorende kostprijzen:

---

[5] Vzr. Rb. 's-Hertogenbosch 3 juli 2007, LJN: BA8569, Straton-KNK V.O.F. / Gemeente 's-Hertogenbosch.
[6] HR 22 juni 2007, LJN: BA1828, TA 2007/114, Staat (V&W) / Stevin.
[7] De kans dat *geen enkele dochter* wordt ingeloot is 5/8 × 4/7 × 3/6 × 2/5 × 1/4 = 1/56 = 0,018, dat is 1,8%. Dus is de kans dat minstens één dochter wordt ingeloot gelijk aan 1 – 0,018 = 0,982 oftewel 98,2%. Stevin c.s. had verklaard dat als meerdere dochters ingeloot zouden worden, er slechts één daadwerkelijk zou inschrijven. Aangenomen dat in die situatie de loting voortgezet wordt onder de nog niet geselecteerde andere partijen, kan de kans voor de overige gegadigden als volgt berekend worden. De kans dat een dochter wordt ingeloot is 55/56 en doet zich dat voor, dan is het zeker dat precies één van de andere 5 inschrijvers wordt uitgeloot. Elk van die 5 heeft dus een kans van 11/56 om te worden uitgeloot en dus een kans van 45/56 = 0,803 (d.w.z. 80,3%) om te worden ingeloot.
[8] Artikel 57 lid 5 van het Bao luidt als volgt:
Het beschrijvend document bevat ten minste de volgende informatie:
  a. *de elementen waarvan de waarden vallen onder de elektronische veiling, voor zover deze elementen kwantificeerbaar zijn zodat ze kunnen worden uitgedrukt in cijfers of procenten,*
  b. *de eventuele limieten van de waarden die kunnen worden ingediend, zoals zij voortvloeien uit de specificaties van het voorwerp van de overheidsopdracht,*
  c. *de informatie die tijdens de elektronische veiling ter beschikking van de inschrijvers zal worden gesteld en het tijdstip waarop die informatie ter beschikking zal worden gesteld,*
  d. *relevante informatie betreffende het verloop van de elektronische veiling,*
  e. *de voorwaarden waaronder de inschrijvers een bod kunnen doen en met name de vereiste minimumverschillen die voor de biedingen vereist zijn, of*
  f. *relevante informatie betreffende het gebruikte elektronische systeem en de nadere technische bepalingen en specificaties voor de verbinding.*

Inschrijver	**Voorraad**	**Kostprijs per werkplek**
A	10	950
B	30	940
C	40	910

Stel verder dat *elke inschrijver als doel heeft om een zo hoog mogelijke totale winst te behalen* bij de veiling. Zelfs in dit schijnbaar eenvoudige voorbeeld is het verre van eenvoudig om de beste strategie voor elke inschrijver te bepalen. Alleen voor A is onmiddellijk duidelijk wat de beste strategie is: op perceel 1 blijven bieden zolang het beste bod van de anderen hoger is dan 950 euro. Stel nu dat A dit perceel wint en dus verder moet passen. Dan ontstaat de volgende situatie:

Inschrijver	**Voorraad**	**Kostprijs per werkplek**
B	30	940
C	40	910

Perceel	**Omvang**
2	20
3	30

B en C staan nu voor een lastig dilemma, want winnen op perceel 2 betekent automatisch dat de andere inschrijver het meest aantrekkelijke perceel 3 wint voor de maximale prijs van 1000 euro. Als het lot bepaalt dat eerst perceel 2 wordt geveild en daarna perceel 3, dan is voor de inschrijver die het eerste bod moet doen de beste strategie om 1000 euro te bieden. De andere inschrijver zal dan zeker passen, omdat hij daarna op perceel 3 de maximumprijs kan bieden en automatisch de ‘hoofdprijs’ wint.

Het meest interessant is de situatie waarbij na de loting eerst perceel 3 wordt geveild en daarna perceel 2. Omdat in dit simpele voorbeeld duidelijk is dat *altijd* de ene inschrijver perceel 3 en de andere inschrijver perceel 2 zal winnen, kan de optimale strategie voor elk van hen in deze situatie als volgt berekend worden.

1. Stel dat C op perceel 3 een eerste bod van 1000 euro doet. Dan is het voor B voordelig om een bod te doen van bijvoorbeeld 999: hij behaalt dan een totale winst van 30 × 59 = 1770 euro, terwijl de maximale winst die hij op perceel 2 kan behalen slechts 20 × 60 = 1200 euro bedraagt. Zou C hierna 998 euro bieden, dan is duidelijk dat B voordeel behaalt door 997 euro te bieden. Maar tot hoe ver moet B gaan als C steeds lager biedt?
2. Stel dat op een gegeven moment C op perceel 3 het bod van 980 euro doet. Dan heeft B de keus tussen twee opties:
    a. Een prijs van 979 euro bieden; hij maakt dan een winst van 30 × 39 = 1170 euro.
    b. Passen, dus C laten winnen op perceel 3 en vervolgens 1000 euro bieden op perceel 2; hij maakt dan een winst van 20 × 60 = 1200 euro.

Hieruit blijkt dat het voor B niet goed is om een lagere prijs dan 980 euro te bieden.[9] Voor C zou het overigens wel goed zijn om lager te bieden dan 980 euro: de speltheoretisch laagste prijs voor C op perceel 3 is 970 euro.[10] Gaan we er van uit dat A perceel 1 gewonnen heeft, dan zijn er op grond van de speltheorie de volgende twee mogelijke uitkomsten:

---

[9] Deze laagste prijs van B op perceel 3 kan als volgt met een formule berekend worden: stel dat B een prijs biedt van 940 + p op perceel 3 (dus een winst van p euro per werkplek maakt). Als B perceel 3 wint, is zijn totale winst gelijk aan 30 × p. Als B verliest op perceel 3, wint hij op perceel 2 met de maximumprijs en is zijn totale winst 20 × 60 = 1200 euro. Uit 30 × p = 1200 volgt dat p = 40, zodat de laagste prijs op perceel 3 voor B gelijk is aan 940 + 40 = 980 euro.

[10] Als C perceel 2 wint met de maximumprijs van 1000 euro, maakt hij een winst van 20 × 90 = 1800 euro. Dan wordt de laagste prijs voor C op perceel 3 berekend met de vergelijking 30 × p = 1800 met als oplossing p = 60, zodat deze laagste prijs gelijk is aan 910 + 60 = 970 euro.

I. Als door de loting eerst perceel 2 wordt geveild, zullen beide percelen voor 1000 euro geveild worden.
II. Als door loting eerst perceel 3 geveild wordt, zal C perceel 3 winnen voor een prijs van 980 euro of 979 euro en zal B perceel 2 winnen voor een prijs van 1000 euro.[11]

De belangrijkste reden waarom het in het gegeven voorbeeld verschil maakt in welke volgorde men de veiling uitvoert, ligt in het kleine aantal deelnemers en de beperkte capaciteit van elke deelnemer.[12] Hierdoor ontstaat een eindspelsituatie waarbij vreemde effecten kunnen optreden, die overigens allerminst eenvoudig te berekenen zijn.[13] Uit het voorbeeld blijkt dat men als strategie voor de aanbestedende dienst kan aanbevelen: *indien de concurrentie gering is, is het bij de veiling van meerdere gelijkwaardige percelen verstandig om de percelen in dalende volgorde van grootte te veilen.*

Het voorbeeld maakt misschien een gekunstelde indruk, maar iets soortgelijks is wel degelijk in de praktijk voorgekomen: bij de veiling van de UMTS-frequenties die in juli 2000 werd gehouden, waren er 6 telecom operatoren die boden op 5 vergunningen. Hier trad de Staat niet op als koper, maar als verkoper, waarbij overigens het doel niet in de eerste plaats was een zo hoog mogelijke opbrengst te verkrijgen, maar om concurrentie in de telecommarkt te garanderen.[14] De uitkomst was dat slechts een ‘schamele’ 5,9 miljard gulden werd binnengehaald terwijl de opbrengst vooraf was geschat op niet minder dan 20 miljard gulden. In het Verenigd Koninkrijk had een soortgelijke veiling maar liefst 80 miljard gulden opgebracht, maar daar hadden speltheoretici dan ook anderhalf jaar de tijd gekregen om een goed veilingontwerp te maken. En – niet onbelangrijk – daar waren 13 telecom operatoren die boden op 4 vergunningen. Dat het Nederlandse veilingmodel speltheoretisch vermoedelijk niet goed doordacht was, is aannemelijk als men bedenkt dat 5 van de 6 deelnemers in de eerste ronden van de veiling uitsluitend pasten en daarmee de overheid dwongen om de aanvangsprijzen omlaag bij te stellen.[15]

Het prisoner’s dilemma

Het bekendste voorbeeld uit de speltheorie betreft het geval van twee gevangenen die er van verdacht worden gezamenlijk een misdrijf gepleegd te hebben. De gevangenen zitten in aparte cellen en kunnen niet met elkaar communiceren. Tijdens de verhoren kan elke gevangene kiezen uit twee strategieën: 1. zwijgen en 2. medeplichtigheid bekennen en de ander als hoofddader aanwijzen. Er is voldoende bewijs om beide gevangenen te veroordelen voor minimaal medeplichtigheid, ook als zij allebei zwijgen. De mogelijke vonnissen staan in onderstaande tabel:

		Gevangene 2			
		zwijgen		**bekennen**	
Gevangene 1	**zwijgen**	5	5	10	1
	bekennen	1	10	7	7

[11] Als C als eerste 980 biedt op perceel 3, zal B niet lager bieden; biedt B als eerste 980 euro, dan is het voor C wel voordelig om lager te bieden!
[12] Intuïtief is wel duidelijk dat bij een groter aantal inschrijvers de in het voorbeeld genoemde effecten vermoedelijk niet of minder sterk zullen optreden. Het eindspel was één van de mogelijkheden om de bank te verslaan in het Black Jack kaartspel (zie noot 2). Door met meerdere kaartspellen te spelen en de stapel reeds halverwege opnieuw te schudden, wordt het eindspel vrijwel onmogelijk gemaakt in het moderne casino.
[13] Het is bijvoorbeeld al heel lastig om de optimale strategie voor B te bepalen als we terugkeren naar het oorspronkelijke voorbeeld met 3 inschrijvers en 3 percelen. Als B perceel 1 zou winnen, zou hij niet meer op perceel 3 kunnen bieden omdat zijn voorraad daartoe niet meer toereikend is. Moet hij nu de maximumprijs op perceel 1 bieden of zelfs helemaal niet bieden op perceel 1?
[14] Merel Dorgelo, *UMTS-veiling vooraf nauwelijks doordacht*, Automatisering Gids 3 augustus 2000.
[15] Stéphane Alonso, *De duivel zit in de details*, NRC Handelsblad 8 juli 2000.

De getallen moeten als volgt gelezen worden: als beiden zwijgen, krijgen ze ieder 5 jaar, zwijgt gevangene 1 en bekent gevangene 2, dan krijgt de eerste 10 jaar en de tweede 1 jaar, enz. Voor gevangene 1 is het nu beter om te bekennen, dan om te zwijgen, want hij krijgt dan ofwel 1 jaar in plaats van 5 jaar, ofwel 7 jaar in plaats van 10 jaar. Hetzelfde geldt voor gevangene 2, zodat – in geval van rationele beslissingen – beide gevangenen zullen bekennen. Het eindresultaat – allebei 7 jaar – is voor de gevangenen als collectief echter slechter dan in het geval dat zij beiden ervoor zouden kiezen om te zwijgen! Deze moeilijke beslissing waarvoor de gevangenen staan, wordt het prisoner's dilemma genoemd.

De inschrijvers bij een aanbesteding bevinden zich in een vergelijkbare situatie als de gevangenen uit het prisoner's dilemma: zij moeten hun optimale strategie immers ook bepalen zonder kennis van de strategie van de concurrenten. Zoals bekend uit het Eindrapport Parlementaire Commissie Bouwnijverheid[16] werd in de praktijk in de Bouwsector een afdoende – maar ongeoorloofde – oplossing voor dit dilemma gevonden: het vooroverleg. Dat er zonder dit vooroverleg met de door aanbestedende diensten in de praktijk veelvuldig gehanteerde gunningssystemen een onoplosbaar dilemma voor inschrijvers kan ontstaan tonen de volgende realistische voorbeelden.

Het prisoner's dilemma in de praktijk

Stel dat bij een aanbesteding als gunningscriteria worden gehanteerd het gemiddelde tarief van de gevraagde diensten en het geboden percentage omzetkorting, en dat hierbij de volgende puntenscores worden gebruikt:

1. Voor een gemiddeld tarief van 60 euro krijgt men 40 punten; voor elke 2 euro dat het tarief hoger is, daalt het aantal punten met 4;
2. De inschrijving met de hoogste omzetkorting krijgt 6 punten, voor de overige inschrijvingen wordt de score naar rato berekend. Dus is het hoogste geboden percentage 4% en biedt men 1%, dan krijgt met 1,5 punt.

Stel dat een inschrijver minimaal een tarief van 64 euro inclusief korting wenst te bieden. Stel nu dat hij *zeker weet* dat het hoogste door anderen geboden percentage omzetkorting 4% bedraagt, dan heeft hij de keus uit de volgende voor hem economisch (vrijwel) gelijkwaardige alternatieven:

Alternatief	**Tarief**	**Score op tarief**	**Korting**	**Score op korting**	**Totaalscore**
1	64	32	0%	0	32
2	66	28	3%	4,5	32,5
3	68	24	6%	6	30

Een tarief van 66 euro met een omzetkorting van 3% levert immers in de praktijk vrijwel dezelfde opbrengst als een tarief van 64 euro met 0% omzetkorting (3% van 66 euro is immers 1,98 euro). Evenzo komt 68 euro met 6% korting qua opbrengst vrijwel op hetzelfde neer. In deze situatie lijkt van de drie genoemde alternatieven het tweede het beste te zijn. Maar er zit een addertje onder het gras: het verschil tussen alternatieven 2 en 3 bestaat niet alleen uit een stijging van de score op omzetkorting van 4,5 tot 6 punten, maar tevens uit een daling van de score op omzetkorting voor andere inschrijvers die meer dan 0% geboden hebben. De inschrijver die 4% korting biedt, had aanvankelijk immers 6 punten, maar als het hoogste geboden percentage stijgt tot 6%, daalt zijn score tot 4 punten. Door de omzetkorting van 3% tot 6% te verhogen is de winst dus groter dan de 1,5 punt die men op het eerste gezicht lijkt te behalen. Niettemin blijft in dit voorbeeld alternatief 2 het beste van de drie.

[16] TK 2002-2003, 28 244, nrs. 5-6.

Omdat vooroverleg verboden is, zal niet bekend zijn wat het maximale kortingspercentage is dat de andere inschrijvers bieden. Dit maximum zou bijvoorbeeld ook 6% kunnen zijn, en dan wordt de tabel als volgt:

Alternatief	Tarief	Score op tarief	Korting	Score op korting	Totaalscore
1	64	32	0%	0	32
2	66	28	3%	3	31
3	68	24	6%	6	30

Zou de inschrijver *zeker weten* dat het maximale percentage dat de anderen bieden gelijk is aan 6%, dan moet hij dus 0% bieden. Men kan eenvoudig inzien dat als de maximale omzetkorting die de anderen bieden gelijk is aan 2%, men dan ook 2% moet bieden.

Het voorbeeld is te reduceren tot het zuivere prisoner's dilemma in het geval dat er slechts 2 inschrijvers zijn, die ieder alleen de keus hebben uit 2 alternatieven: 1% korting bieden of 3% korting bieden, waarbij een eventuele extra korting *niet* wordt verwerkt in een tariefsverhoging:

		Inschrijver 2			
		1%		3%	
Inschrijver 1	1%	6	6	2	6
	3%	6	2	6	6

Voor beide inschrijvers is het alternatief van 3% korting het aantrekkelijkst omdat daarmee 4 punten gewonnen kunnen worden ten opzichte van het alternatief van 1% korting. Individueel kiezen ze dus het alternatief dat collectief slechter is (voor de inschrijvers) dan het beide 1% korting bieden, omdat ze – zoals hiervoor verondersteld – de extra korting voor hun rekening nemen en niet in de prijs verwerken.

Een tweede voorbeeld

In het vorige voorbeeld werd de score op het subcriterium omzetkorting bepaald door onderlinge vergelijking van de inschrijvingen. Ook indien – zoals zeer vaak wordt gedaan – de score op prijs wordt bepaald door onderlinge vergelijking, kan er een speltheoretisch lastige beslissing voor inschrijvers ontstaan. In het volgende voorbeeld wordt uitgegaan van twee subcriteria: prijs en service window.[17] De scores op deze subcriteria worden als volgt bepaald:

1. De inschrijving met de laagste prijs krijgt 30 punten, de inschrijving met de hoogste prijs krijgt 0 punten en de overige scores worden naar rato berekend.[18]
2. Voor een service window geldt 9 – 17 uur: 0 punten, voor 8 – 18 uur: 5 punten, voor 7 – 20 uur: 10 punten en voor 6 – 22 uur: 15 punten.

Hier doet zich de onzekerheid voor dat niet bekend is wat de hoogste en laagste prijs is die de concurrenten zullen bieden. Het maakt nogal verschil of dit 30 miljoen en 20 miljoen is, dan wel 28 miljoen en 23 miljoen. In het ene geval is een prijsverschil van 1 miljoen grofweg gelijk aan 3 punten, in het tweede geval aan 6 punten. Stel nu dat een inschrijver berekend heeft dat de volgende alternatieven voor hem *economisch gelijkwaardig*[19] zijn:

Alternatief	Prijs	Service window
1	25	9 – 17

[17] Het service window is de tijdinterval waarop een bepaalde dienst (zoals een helpdesk) beschikbaar is, bijvoorbeeld elke werkdag van 8:30 – 17 uur.

[18] Door middel van *lineaire interpolatie*: is de hoogste prijs bijvoorbeeld 1000 euro (= 0 punten) en de laagste prijs 700 euro (= 30 punten), dan krijgt men voor een prijs van 800 euro 20 punten.

[19] Dat wil zeggen dat de verwachte winst voor alle alternatieven gelijk is.

2	26	8 – 18
3	27	7 – 19
4	28	6 - 20

Met andere woorden: voor elke hogere trede in het service level stijgt de prijs met 1 miljoen. De scores die deze alternatieven behalen, hangen volledig af van de door de concurrenten geboden hoogste en laagste prijs. Laten we eens uit gaan van de genoemde twee scenario's:

I. 30 miljoen en 20 miljoen;
II. 28 miljoen en 23 miljoen.

			Scenario I		**Scenario II**	
Alternatief	**Prijs**	**Score op Window**	**Score op prijs**	**totaal**	**Score op prijs**	**totaal**
1	25	0	15	15	18	18
2	26	5	12	17	12	17
3	27	10	9	19	6	16
4	28	15	6	21	0	15

Duidelijk is dat in dit systeem de inschrijver in grote onzekerheid verkeert: is het prijsverschil tussen hoogste en laagste inschrijving groot, dan moet hij uitgaan van de duurste oplossing, is het daarentegen klein, dan levert de goedkoopste oplossing de meeste punten op. In de praktijk zal die onzekerheid nog vergroot worden wanneer een groot aantal onderling gerelateerde subcriteria gehanteerd wordt. Een *economisch* geoptimaliseerde inschrijving is met dit gunningssysteem niet mogelijk, alleen een speltheoretische optimalisatie is onder omstandigheden denkbaar.

Strategische inschrijvingen en irreële inschrijvingen
Onder een strategische inschrijving versta ik: een inschrijving waarbij men door middel van een optimale mix van prijzen en andere variabelen tracht een zo hoog mogelijke puntenscore te behalen met speltheoretische methoden. Bij een irreële inschrijving is de strategie ontaard doordat iets geboden wordt dat onmogelijk is. Een irreële inschrijving is derhalve een specimen van het genus strategische inschrijving. [20] Hoewel men zou verwachten dat een irreële inschrijving altijd ongeldig verklaard moet worden, is het wel voorgekomen dat de rechter de zwarte Piet aan de aanbestedende dienst gaf die weer helemaal opnieuw kon beginnen omdat hij irreële inschrijvingen niet onmogelijk had gemaakt.[21] Een strategische inschrijving op zich wordt in het algemeen wel toelaatbaar geacht.[22]

Een voorbeeld van een gunningssysteem waarbij men een strategische inschrijving kan verwachten is het volgende, waarbij er voor het gunningscriterium prijs twee formules worden gehanteerd waarvan

[20] Anders: M.J.J.M. Essers, *Aanbestedingsrecht voor overheden*, 2006 Elsevier Overheid, p. 245, die ook bij zeer lage tarieven spreekt van een irreële inschrijving.
[21] Hof Amsterdam 30 november 2006, BR 2007, 437 BBA / NACO / Provincie Noord-Holland, m.n. Chen. Een geval waarin een irreële inschrijving wel ongeldig verklaard werd is RvA 6 december 2002, nr. 24.954, BR 2003, 533.
[22] Hof 's-Gravenhage 28 april 2005, TA 2005, p. 242 (extreem lage tarieven toegestaan), Vzr. CBB 3 mei 2005, LJN: AT7627 (prijs van nul euro voor vervoerspas toegestaan), Hof 's-Gravenhage 15 maart 2007, LJN: BA0867, Transvision B.V. / Staat (VWS) (prijs nul euro voor chipkaart toegestaan), Vzr. Rb. 's-Gravenhage 13 augustus 2007, LJN: BB1626, Haskoning Nederland B.V. / Staat (V&W) /Arcadis Nederland B.V. (tarieven van 34% onder het gemiddelde zijn niet abnormaal laag), Vzr. Rb. Utrecht 13 juni 2007, LJN: BA7015, TA 2007/108, Ordina System Integration & Development B.V. / Stichting EKD.NL. (prijs van 0,01 euro toegestaan) en Vzr. Rb. Groningen 3 augustus 2007, LJN: BB2292, MUG Ingenieursbureau B.V. c.s. / Gemeente Groningen / Arcadis Regio B.V. (prijs van 0,01 euro toegestaan). De laatste twee vonnissen worden verderop in dit artikel besproken.

de uitkomsten opgeteld worden. Stel dat men een aanbesteding heeft waarbij twee diensten gevraagd worden, bijvoorbeeld Inrichting van een systeem en Beheer van dat systeem gedurende een bepaalde periode. En stel dat men de volgende formules hanteert:

1. De score voor de prijs voor de Inrichting wordt berekend met de formule Score = 20 × laagste prijs / geboden prijs, waarbij de laagste prijs 20 punten krijgt;[23]
2. De score voor de prijs voor het Beheer wordt berekend met de formule Score = 30 × laagste prijs / geboden prijs, waarbij de laagste prijs 30 punten krijgt.

De totale score voor prijs is derhalve minimaal 0 punten en maximaal 50 punten. Het is nu erg verleidelijk om in dit systeem voor het Beheer 0 euro te bieden en de volledige kosten van het Beheer dus in de Inrichtingsfase te verwerken. Daarmee wordt de Inrichting uiteraard onevenredig duur en zullen dus veel punten verloren worden voor dat onderdeel. Maar dat wordt meer dan goed gemaakt door de score op Beheer, want daar scoort de inschrijver die als enige 0 euro biedt niet alleen 30 punten, maar bovendien scoren *alle andere inschrijvers* 0 punten voor Beheer. Met een dergelijke strategische inschrijving kan men een willekeurig hoge prijs vragen en toch als eerste eindigen op het prijscriterium. In onderstaand voorbeeld wordt dit toegelicht; hier is aangenomen dat er twee ‘normale’ inschrijvingen zijn en één strategische inschrijving.

Inschrijving	**Prijs voor Inrichting**	**Score voor Inrichting**	**Prijs voor Beheer**	**Score voor Beheer**	**Totaalscore**
A	100	4	0	30	34
B	20	20	40	0	20
C	25	16	35	0	16

De strategische inschrijving A is objectief veel duurder dan B en C, maar A wint toch met overmacht op het prijscriterium. Ook met een prijs voor de Inrichting van 200 had A ruimschoots gewonnen. Bij zo’n gunningssysteem is de enige rem op de hebzucht de overweging dat de aanbestedende dienst wel eens zou kunnen besluiten de opdracht niet te gunnen. Maar waar de inschrijver wegens de concurrentie normaliter misschien een winstmarge van 10% zou hanteren, kan hij in zo’n situatie gemakkelijk een winstmarge van 20% (en meer) in rekening brengen. Toch maken klachten van de concurrenten B en C die op deze wijze ‘buitenspel’ gezet worden weinig kans van slagen.

Een strategische inschrijving als in dit voorbeeld is vooral effectief als men *als enige* een prijs van 0 euro biedt voor een bepaald onderdeel van de opdracht. Zouden meerdere inschrijvers deze strategie kiezen, dan levert de strategie geen vrijwel 100% kans op succes op, maar zal wel één van die inschrijvers winnen. Dit laatste is mogelijk gebeurd bij de recente aanbesteding van het Elektronisch Kind Dossier (EKD).[24] Alleen had hier de formule voor de berekening van de score voor prijs de laagste prijs in de *noemer*. Ordina had dat opgemerkt en voor een bepaald onderdeel van de opdracht een prijs van 0,01 euro geboden en niet 0 euro. Getronics PinkRoccade daarentegen had in haar offerte geen prijs genoemd voor bepaalde onderdelen, en kennelijk alleen vermeld dat daarvoor geen kosten in rekening zouden worden gebracht, wat door de aanbestedende dienst werd geïnterpreteerd als een prijs van 0 euro. Hierdoor ontstond een vrijwel onoplosbaar probleem, want delen door 0 is immers onmogelijk. Uit perspublicaties blijkt dat de aanbestedende dienst dit probleem had opgelost door aan Getronics een fictieve prijs van 0,004 euro toe te kennen, waarna de opdracht aan Getronics werd gegund.[25] Vrijwel gelijktijdig met de aanbesteding van het EKD deed zich elders precies dezelfde problematiek voor: een opdracht die gegund werd aan een inschrijver die 0,00 euro geboden had voor

[23] Dat de laagste prijs 20 punten krijgt, lijkt op het eerste gezicht vanzelfsprekend met deze formule. Echter, in het geval dat de laagste prijs 0 euro is, levert de formule geen uitkomst op omdat delen door 0 onmogelijk is.
[24] Vzr. Rb. Utrecht 13 juni 2007, LJN: BA7015, TA 2007/108, Ordina System Integration & Development B.V. / Stichting EKD.NL. Een kort geding aangespannen door Ness sneuvelde terecht op overschrijding van de Alcateltermijn: Vzr. Rb. Utrecht 19 juni 2007, LJN: BA7460, TA 2007/110, Ness Benelux B.V. / Stichting EKD.NL.
[25] Peter Mom, *Prijzen mochten in EKD-offerte ontbreken*, Automatisering Gids nr. 23, 7 juni 2007.

een onderdeel, terwijl de eiser 0,01 euro had geboden omdat de laagste prijs in de noemer van de prijsformule stond.[26]

Een enigszins vergelijkbare problematiek heeft zich in 1997 voorgedaan bij de aanbesteding van financiering en beheer van een groot aantal panden. Daar had een inschrijver in haar offerte geen afzonderlijke prijs opgegeven voor het beheer van huurpanden, maar wel een prijs voor het beheer van eigendomspanden. De aanbestedende dienst had dit opgelost door aan te nemen dat hiervoor een marktconforme prijs zou worden gerekend. Het Hof ’s-Gravenhage sanctioneerde deze handelwijze, waarbij een belangrijk argument was dat het om een relatief klein bedrag ging, nl. *ƒ* 600 à *ƒ* 750 per pand per jaar.[27] Vermoedelijk heeft het niet noemen van een bedrag voor het beheer van huurpanden geen invloed gehad op de einduitslag, zoals wellicht afgeleid kan worden uit het volgende citaat in r.o. 8:*“[…] is het niet vermelden van een aparte prijs voor dit administratieve beheer volgens het Hof, in het licht van het geheel van de aanbestede diensten, zo onbetekenend, dat niet gesproken kan worden van een onregelmatige inschrijving […]”* Met dit soort op zich degelijke argumenten komt men er tegenwoordig niet meer in het geval dat inschrijvers strategische prijzen van 0,01 euro bieden voor onderdelen van de opdracht.[28] Waar normaliter dergelijke kleine bedragen verwaarloosbaar zijn, is dat absoluut niet het geval indien men een formule hanteert waarbij door zo’n bedrag gedeeld wordt.[29] Stel dat die formule had geluid: Score = (2 – P / LP) × 20, waarbij P = geboden prijs en LP = laagste prijs.[30] Dan maakt het een wereld van verschil of de prijs van Getronics wordt gecorrigeerd naar 0,004 euro, naar 0,006 euro of naar 0,01 euro.[31] Die laatste correctie lijkt overigens de meest voor de hand liggende: immers zowel Ordina als Getronics hebben een symbolisch bedrag geboden voor onderdelen van de opdracht en voor het te sluiten contract is er geen wezenlijk verschil tussen een prijs van 0 euro en een prijs van 0,01 euro.

Enigszins verrassend komen beide voorzieningenrechters tot het oordeel dat de inschrijving met een prijs van 0 euro ongeldig moet worden verklaard omdat die prijs onmogelijk is met de gebruikte formules.[32] Een verbod tot gunning zonder heraanbesteding had hier meer voor de hand gelegen, ondanks het gegeven dat reeds diverse keren in de jurisprudentie is bepaald dat extreem lage prijzen en prijzen van 0 euro op zich zijn toegestaan (zie noot 22). Beide voorzieningenrechters komen tot een gebod tot gunning aan de inschrijver die 0,01 euro geboden had – indien de aanbestedende dienst nog tot gunning wenst over te gaan. Kennelijk houden de rechters geen rekening met een mogelijke rangordeparadox: na ongeldig verklaren van de winnende inschrijving zouden eigenlijk alle scores opnieuw moeten worden berekend, waarbij het mogelijk is dat de oorspronkelijk als tweede geplaatste

[26] Vzr. Rb. Groningen 3 augustus 2007, LJN: BB2292, MUG Ingenieursbureau B.V. c.s. / Gemeente Groningen / Arcadis Regio B.V.

[27] Hof ’s-Gravenhage 20 mei 1999, Delphiance B.V. / Arbeidsvoorzieningenorganisatie, gepubliceerd op http://aanbestedingsrechtonline.sdu.nl.

[28] Het is aan te raden altijd te vermelden dat de prijs in euro’s moet worden uitgedrukt, want anders zou een creatieve inschrijver wel eens op het idee kunnen komen om een prijs van 0,01 zloty te bieden!

[29] Bij delen door een klein getal is de uitkomst immers groot, bijvoorbeeld 4 / 0,01 = 400 en 4 / 0,004 = 1000.

[30] Deze formule wordt regelmatig gebruikt bij ICT aanbestedingen, waarbij meestal de formulering is: Score = (laagste prijs – (geboden prijs – laagste prijs)) / (laagste prijs) × 20, wat op hetzelfde neerkomt. Meestal wordt hieraan toegevoegd dat bij een negatieve uitkomst de score gelijk wordt gesteld aan 0, wat betekent dat bij een geboden prijs die minstens 2 keer zo hoog is als de laagste geboden prijs, de score 0 punten is.

[31] Met een prijs voor Getronics van 0,004 euro scoort Ordina (2 – 0,01/0,004) × 20 = (2 – 2,5) × 20 = - 10 punten, wat vermoedelijk gecorrigeerd zou worden tot 0 punten. Met een prijs van 0,006 euro scoort Ordina (2 – 0,01/0,006) × 20 = (2 – 1,67) × 20 = 6,6 punten. Met een prijs van 0,01 scoren beide partijen de maximale 20 punten. De formule is zoals gezegd hypothetisch: uit het vonnis is alleen af te leiden dat er wordt gedeeld door de laagste prijs. Bij elke formule waarbij door de laagste prijs wordt gedeeld, zal dit effect optreden.

[32] Zie ook Tom van Helmond, Gert-Wim van de Meent, *Strategisch inschrijven: kans of risico?*, Tender Nieuwsbrief november 2007, nr. 7. Deze auteurs beweren dat de vonnissen voor de strategisch inschrijver verschillend uitpakken, maar dit lijkt een vergissing nu volgens hetzelfde artikel *beide* inschrijvers in de Groningse zaak strategisch hadden ingeschreven.

inschrijver gepasseerd wordt door een derde.[33] Het beste is het uiteraard als de aanbestedende dienst dit probleem voorkomt door geen relatieve scores te hanteren.[34]

Interessant in de EKD-aanbesteding is het vervolg: nadat de aanbestedende dienst het gebod tot gunning aan Ordina heeft opgevolgd, heeft hij een nieuwe Alcateltermijn afgekondigd, waarbinnen alle drie overige inschrijvers een kort geding aanhangig maken. Na een marathonzitting van meer dan vijf uur komt de voorzieningenrechter in het vonnis tot een verbod tot voortzetting van de procedure.[35] Belangrijkste reden voor dit nieuwe oordeel is de onweersproken stelling van Getronics dat de gevraagde prijs per actief dossier in feite een niet-bestaand gegeven betreft, waarna de voorzieningenrechter in r.o. 4.10 overweegt '*dat tegen het vragen van fictieve gegevens op zich zelf geen bezwaar behoeft te bestaan, doch vereist is dan wel dat de inhoud of de betekenis van hetgeen gevraagd wordt, ondubbelzinnig duidelijk is'*. Het afkondigen van een tweede Alcateltermijn na het opvolgen van het rechterlijk bevel is een onvermijdelijke consequentie van een arrest waarin het Hof 's-Gravenhage oordeelt dat de partij aan wie de opdracht aanvankelijk voorlopig gegund is, tegen het na een kort geding genomen tweede gunningsbesluit in rechte moet kunnen opkomen.[36] Gevolg van deze regel is dat de in aanbestedingszaken toch al vage grens tussen het civiele recht en het bestuursrecht verder vervaagt: het op het eerste gezicht aanmerkelijke verschil tussen de bestuursrechter en de civiele rechter dat eerstgenoemde besluiten kan vernietigen, blijkt van geringe betekenis nu ook na een civiel kort geding een nieuw gunningsbesluit moet worden genomen dat in rechte bestreden kan worden.[37]

De aanbestedende dienst had overigens het probleem van deling door nul kunnen voorkomen door een andere formule te hanteren. Uitgaande van de eerder genoemde hypothetische formule zou bijvoorbeeld de volgende alternatieve formule gebruikt kunnen worden: score = (2 – (P + 1) / (LP + 1)) × 20. Doordat bij de laagste prijs 1 euro wordt opgeteld, wordt deling door 0 onmogelijk gemaakt, althans zolang de prijs niet negatief is. En negatieve prijzen zijn diverse keren ontoelaatbaar geacht in de jurisprudentie.[38] Deze formule geeft in geval van een 'normale' laagste prijs een uitkomst die vrijwel gelijk is aan de eerder genoemde.[39] Bij deze laatste formule is nog steeds het effect aanwezig dat een prijs van 0 euro tot gevolg heeft dat alle 'normale' prijzen 0 punten opleveren (of een

---

[33] Zie het eerste in noot 1 genoemde artikel. Het volgende eenvoudige voorbeeld maakt dit duidelijk: stel dat op een bepaald ander subcriterium dan prijs, bijvoorbeeld de kwaliteit, de score wordt berekend door aan de inschrijver die de beste kwaliteit biedt 10 punten te geven, aan de op één na beste 9 punten , enz. En stel dat de ongeldig verklaarde inschrijving op kwaliteit 9 punten had gekregen en de als tweede gerankte inschrijving 10 punten (en dus de andere inschrijvers 8 punten of minder hebben gekregen). Nadat de inschrijving met 9 punten ongeldig is verklaard, blijft de oorspronkelijk als tweede gerankte inschrijving op 10 punten staan, terwijl alle andere inschrijvers er 1 punt bij krijgen, waardoor een van hen als eerste zou kunnen eindigen.

[34] Zie Rinke Meijer, Jan Telgen, *De risico's van gunningsystemen*, Tender Nieuwsbrief november 2007, nr. 7 die ook dit standpunt innemen.

[35] Vzr. Rb. Utrecht 21 september 2007, LJN: BB3984, Centric IT Solutions B.V. / Stichting EKD, Getronics PinkRoccade Nederland B.V. / Stichting EKD en Ness Benelux B.V. / Stichting EKD; tussenkomende partij in alle drie zaken: Ordina Systems Integration & Development B.V.

[36] Hof 's-Gravenhage 24 mei 2007, PZN / Samenwerkingsverband Collectief Vervoer Zeeuwsch-Vlaanderen c.s., TA 2007/102.

[37] Zie J.M. Hebly, E.T. de Boer, F.G. Wilman, *Rechtsbescherming bij aanbesteding*, Uitgeverij Paris 2007, p. 98 e.v. voor een bespreking van de voor- en nadelen van de bestuursrechter in aanbestedingszaken.

[38] RvA 9 oktober 2002, nr. 70.682, BR 2003/260; Vzr. Rb. Amsterdam 30 januari 2003, BR 2003/531. Een negatief opslagpercentage is wel toelaatbaar geacht: Hof 's-Gravenhage 15 maart 2007, LJN: BB2093, Issue Information Technology B.V. / Gemeente Rotterdam.

[39] Stel dat P = 1000 en LP = 800, dan heeft de oorspronkelijke formule als uitkomst Score = (2 – 1000/800) × 20 = 15 en de alternatieve formule Score = (2 – 1001/801) × 20 = 15,006. Alleen bij een zeer kleine laagste prijs ontstaat er een duidelijk verschil tussen de uitkomsten, bijvoorbeeld P = 1000 en LP = 2 geeft Score = (2 – 1000/2) × 20 = - 498 × 20 = - 9960 respectievelijk (2 – 1001/3) × 20 = - 331,7 × 20 = - 6633,3, waarbij opgemerkt wordt dat negatieve uitkomsten meestal naar 0 gecorrigeerd worden.

negatieve score).[40] Wil men dit soort 'gesjoemel' met prijzen in sterkere mate bestrijden, dan is een formule als Score = (2 – (P + 1000) / (LP + 1000)) × 20 te overwegen.[41] Het getal 1000 kan dan het beste iets groter zijn dan de verwachte prijzen: dan krijgen alle inschrijvers die 'normale' prijzen geboden hebben een positieve score, ook als iemand een prijs van 0 euro geboden heeft. Overigens worden hiermee strategische inschrijvingen niet onmogelijk gemaakt zolang er voor verschillende prijsonderdelen aparte scores worden bepaald. Veel beter is het dan ook om alle geboden prijzen eerst om te rekenen naar een (veelal fictief) totaalbedrag om vervolgens op basis van deze *total cost of ownership* één score voor prijs te berekenen.

Ook in een recent arrest van het Hof 's-Hertogenbosch[42] deed zich vermoedelijk het probleem voor van prijzen die afzonderlijk een puntenscore krijgen. Hier had de aanbestedende dienst, de gemeente Roermond, twee gunningscriteria gehanteerd, nl. de totale prijs voor het werk en de verrekenprijzen. Varianten waren toegestaan zodat het waarschijnlijk op speltheoretische gronden erg aantrekkelijk was om een of meer varianten in te dienen. De variant met de laagste prijs was als winnende inschrijving aangewezen, waarop de eiser, die zelf ook een variant had ingediend, zich achteraf in kort geding beriep op de omstandigheid dat volgens de van toepassing zijnde standaard RAW Bepalingen 2005 verrekenprijzen geen rol mogen spelen in de ranking, zodat het gunningscriterium uitsluitend de 'laagste prijs' kon zijn. Onder die omstandigheden zijn varianten niet toegestaan en diende de besteksconforme inschrijving van eiser als laagste als winnaar te worden aangewezen. Het Hof stelde de eiser formeel in het gelijk, maar na een belangenafweging werden de vorderingen afgewezen onder vermelding van de mogelijkheid om schadevergoeding in een bodemprocedure te eisen. Het oordeel van het Hof is ongelukkig omdat het de mogelijkheid lijkt te openen om met een lage prijs in te schrijven en dit met hoge verrekenprijzen te compenseren. Dan zou ook het gunningscriterium van de 'laagste prijs' kunnen verworden tot de speltheoretisch voordeligste inschrijving, wat bepaald geen gewenste situatie is voor aanbestedende diensten alsmede voor inschrijvers die reële verrekenprijzen bieden.

Conclusies

Hoewel de richtlijnen spreken van de 'economisch voordeligste inschrijving' wordt in de praktijk vrijwel altijd – bewust of onbewust – gevraagd om de 'speltheoretisch voordeligste inschrijving'. Bij aanbestedingen waar niet het gunningscriterium van de 'laagste prijs' gehanteerd wordt, is het dus meestal mogelijk om strategisch in te schrijven. Om te beginnen volgt dit reeds uit het feit dat veelal de score voor de geboden prijs relatief wordt bepaald ten opzichte van de laagste geboden prijs. Daarnaast komt het ook regelmatig voor dat prijzen voor onderdelen van de opdracht een afzonderlijke score krijgen, waarbij het voordelig zal zijn om voor een of meer onderdelen een prijs van 0 euro of 0,01 euro te bieden. Wordt deze strategie echter door meerdere inschrijvers gehanteerd – en wie dat niet doet, 'prijst zich letterlijk uit de markt' – dan verwordt de gunning tot een gokspel.

Ook bij andere subcriteria dan prijs worden scores vaak bepaald door onderlinge vergelijking van de inschrijvingen en kunnen zich soortgelijke verschijnselen voordoen als hiervoor beschreven zijn, maar die zijn doorgaans minder opvallend omdat de prijs meestal de hoofdrol speelt.

Met een uitgebalanceerd gunningssysteem is het in de meeste gevallen wel mogelijk om bij het gunningscriterium van de economisch voordeligste inschrijving ook daadwerkelijk *economische* en geen speltheoretische subcriteria op te stellen. Het alternatief van het in het duister laten hoe de

[40] Bijvoorbeeld P = 1000 en LP = 0 levert op Score = (2 – 1001/1) × 20 = - 999 × 20 = - 19980, wat vermoedelijk naar 0 wordt gecorrigeerd.

[41] Met P = 700 en LP = 0 is dan de uitkomst: Score = (2 – 1700/1000) × 20 = 6. Groot voordeel is dat de inschrijvers met 'normale' prijzen vergelijkbaar worden en niet allemaal 0 punten scoren. Overigens geldt voor alle genoemde formules dat zij het risico van een rangordeparadox met zich meebrengen. Een formule waarbij dit ongewenste effect niet kan optreden, is bijvoorbeeld Score = 20 – 20 × log (P / LP) / log 2, zie het eerste in noot 1 genoemde artikel.

[42] Hof 's-Hertogenbosch 17 juli 2007, LJN: BB1674, NN / Gemeente Roermond.

beoordeling exact wordt uitgevoerd is met de huidige eisen ten aanzien van transparantie niet meer aan te raden en ook expliciet verboden door de voorzieningenrechter Utrecht die onlangs oordeelde dat '*het voorkomen van strategische biedingen niet mag worden gezocht in het geheimhouden van de wijze van beoordeling'*.[43]

Het kan niet de bedoeling zijn dat het hoofddoel van de Richtlijnen, bevorderen van de vrije mededinging in de EU, wordt gefrusteerd doordat de spelers – inschrijvers én aanbestedende diensten – elkaar gevangen houden in een 'spel' van strategisch bieden. De uitweg zal gevonden moeten worden door een verstandig optreden van de (scheids)rechters, hierin bijgestaan door een overheid die met consequente wetgeving een einde maakt aan dit prisoner's dilemma.

[43] Vzr. Rb. Utrecht 19 december 2006, rolnr. KG ZA 06-1110, TA 2007/28, Versatel Nederland B.V. / ICT Politie, r.o. 4.8.