

Best practice # 6

Onverwachte aanbestedingsplicht pakt goed uit

Architectendiensten Fort bij de Steeg Herwijnen

Staatsbosbeheer zocht een nieuwe bestemming voor het monument Fort bij de Nieuwe Steeg te Herwijnen, onderdeel van de Nieuwe Hollandse Waterlinie. De prijsvraag voor exploitatie en onderhoud die Staatsbosbeheer hiertoe uitschreef, werd gewonnen door GeoFort. Deze stichting is gericht op het behouden, ontwikkelen, beheren en voor een breed publiek openstellen van het fort. Tot zijn eigen verrassing bleek GeoFort aanbestedingsplichtig te zijn voor het ontwerp en de uitvoering van deze herbestemming. Besloten werd tot een aanbesteding in percelen voor verschillende elementen van de opdracht. Daarbij werd uitzonderlijke nadruk gelegd op de ambities. Projectleider Erin Hoogenboom van GeoFort deed op zijn blog verslag van de enthousiaste reacties van architecten over de gedrevenheid en visie van GeoFort. Hier moest iets bijzonders aan de hand zijn.



Fort bij de Steeg Herwijnen. Marx & Steketee Architecten

Waarom moest GeoFort aanbesteden?

"We werden direct geconfronteerd met het spanningsveld tussen het behoud van cultuurhistorische waarden en de ontwikkeling voor toekomstig gebruik. Ook moesten we rekening houden met allerlei regelgeving zoals het bestemmingsplan en de monumentenverordening. Omdat de provincie Gelderland een projectsubsidie toekende aan GeoFort, die meer was dan 50% van het projectbudget, moesten we aanbesteden. Dat was een domper gezien de verwachte projectvertraging en extra kosten."

Hoe heeft u de aanbesteding opgepakt?

"We volgden twee sporen: procedureel en inhoudelijk. Dat vind ik de winst van aanbesteden: je moet al vrij vroeg in het proces bedenken wat je precies wilt hebben. Geef duidelijk aan wat je wel, maar ook wat je niet wilt. Dus hebben we het opstellen van het ambitiedocument, het beeldkwaliteitplan en het programma van eisen naar voren getrokken in het proces. Het belangrijkste was dat het fort moet worden opengesteld voor het publiek, terwijl er ook ruimte moet zijn voor de zakelijke markt. Daarom hechtten we aan ruimtelijke zoneverdeling. We hebben de opdracht uitgesplitst in meerdere percelen en de nadruk op onze ambities gelegd. En natuurlijk moest het 'geothema' terugkomen in de architectuur, de aandacht voor geotechnieken bij ruimtelijke vraagstukken. Omdat we niet alle kennis in huis hebben, schakelden we een ervaren contractjurist en een architect in."

Naar wat voor soort opdrachtnemer was u op zoek?

"Vraag je van tevoren altijd af: welke partij past bij mij? Wij zochten specialistische partijen die de historie van het fort en omgeving kennen en die weten wat er moet gebeuren. Daar komt bij dat wij zelf een kleine stichting zijn, we denken daarom dat ook kleine bureaus goed bij ons passen. Daarom hebben we de opdracht bewust in percelen verdeeld, zoals bijvoorbeeld restauratie, nieuwbouw en landschappelijke elementen. Daartussen zijn duidelijke verschillen. Bij het onderdeel restauratie bijvoorbeeld moesten we goed opletten. Als die niet goed wordt uitgevoerd kun je subsidie kwijtraken, dat is bij een ander fort gebeurd. De drie verschillende percelen moeten uiteindelijk tot een geïntegreerd ontwerp worden samengevoegd. Hiernaast waren er nog twee percelen. We hebben het opstellen van de bestekken, coördinatie en integratie van de verschillende ontwerpen als apart perceel aanbesteed. Dit perceel stond ook open voor bouwmanagementbureaus.

Het vijfde perceel heeft betrekking op directievoering en nazorg, en daar hoort ook de coördinatie bij. Dit hebben we verbonden, omdat de persoon die het bestek schrijft continu moet weten wat er speelt."

Hoe is de selectiefase verlopen?

"We hebben voor een niet-openbare Europese procedure gekozen. Dat leverde 39 aanmeldingen op. De percellering heeft gewerkt: sommige bureaus tekenden in op één perceel, van anderen ontvingen we ook aanmeldingen voor alle percelen. Vervolgens hebben we de aanmeldingen inhoudelijk beoordeeld. We hanteerden zes criteria met verschillende wegingsfactoren. Door deze zes criteria - achteraf gezien wat veel - hebben we het onszelf wat moeilijker gemaakt. Bij de nadere selectie tekende zich een duidelijke top van bureaus per perceel af. Sommige van die bureaus hadden we verwacht, andere waren een verrassing. Toen we onbekende bureaus zagen begonnen we echt lol te krijgen in de aanbesteding."

Hoe bent u bij één opdrachtnemer uitgekomen?

"We wilden een visie op de opdracht. Omdat we integratie van het 'geothema' in de architectuur erg belangrijk vinden hebben we om beelden en een toelichting gevraagd. Hoe zagen de ontwerpers het ontwerpproces voor zich? Welk gevoel wilden zij bij de bezoeker oproepen? Maar tekst en plaatjes zeggen niet alles. Daarom hebben we alle inschrijvers de rondleiding gegeven die we ook aan onze bezoekers geven. Zo konden we het project bij hen tot leven brengen, dat levert betere inschrijvingen op. De rondleiding was puur informatief en de inschrijvers konden vragen stellen. Later vonden interviews plaats waarbij de architecten hun inschrijving mochten toelichten. De interviews telden mee in de eindbeoordeling. Bij de contactmomenten kregen de architecten de gelegenheid om meer voeling met onze opgave te krijgen. Bij sommige partijen was er sprake van een klik, bij andere minder of niet."

Hoe heeft u het aanbesteden van deze ontwerpdracht ervaren?

"We vonden het een goede evaring om te worden gedwongen na te denken over wat je precies wilt. En we zijn zeer tevreden met de geselecteerde opdrachtnemer voor het ontwerp, een combinatie van Verlaan en Bouwstra architecten, DS landschapsarchitecten en Marx & Stekete

architecten. Nu ik het een keer zelf gedaan heb, ben ik minder bang om fouten te maken. Maak een procedure goed, helder en schuw direct contact met de opdrachtnemers niet. Daar is ruimte voor. Partijen die moeten aanbesteden kan ik ook aanraden om goed te kijken naar hoe je prijs en kwaliteit wilt waarderen. Leg accenten op de criteria die er toe doen en hanteer er niet te veel. Tot slot kan ik opdrachtgevers die moeten aanbesteden aanraden om eens bij ervaren opdrachtgevers ten rade te gaan. Zij zijn van harte welkom bij Geofort."

*Europese niet-openbare aanbesteding Restauratie en herbestemming Fort bij de Nieuwe Steeg
Opdrachtgever: stichting Geofort*

Gunning: combinatie Verlaan en Bouwstra architecten (percelen restauratie, opstellen bestek en coördinatie), Marx & Steketeer architecten (perceel nieuwbouw) en DS Landschapsarchitecten (perceel landschappelijke inrichting), 2009

April 2011

Informatie

Het [Steunpunt Architectenopdrachten & Ontwerpwedstrijden](#) van [Architectuur Lokaal](#) is de onafhankelijke, niet-commerciële helpdesk voor uitschrijvers van aanbestedingen en prijsvragen in Nederland.

Het Steunpunt draagt bij aan professionalisering van het opdrachtgeverschap en aan een gezonde bouwcultuur in Nederland.

Om opdrachtgevers behulpzaam te zijn bij het opstellen van een goede (Europese) aanbestedingsprocedure voor architectuuropdrachten is [KOMPAS](#) ontwikkeld, een digitale, kosteloze standaard die voor alle partijen de nodige vereenvoudiging en transparantie biedt.

De digitale statistiekmodule [SESAM](#) biedt inzicht in de praktijk van het aanbesteden in Nederland.