

Best practice # 1

Marktkennis is essentieel

Architectendiensten Metrolijn Oost Amsterdam

Bij tijd en wijle lijkt de Europese aanbestedingsproblematiek rondom architectendiensten een eindeloze zwanenzang. Maar het kan ook anders. Op de bijeenkomst 'De gedroomde aanbesteding' van de BNA presenteerde Frank van Sloun van het Ingenieursbureau Amsterdam (IBA) begin dit jaar een goed verlopen architectenselectie voor de renovatie van de stations van metro Oostlijn te Amsterdam. Deze ongebruikelijke procedure kende een verrassend resultaat. Reden om Frank van Sloun te vragen naar het geheim van dit succes.



Metrolijn Oost Amsterdam. Group A / Fabrique

Goed opdrachtgeverschap staat of valt met gedegen voorbereiding. Hoe heeft het IBA de aanbesteding voorbereid?

"Het belang van een goede voorbereiding kan niet genoeg benadrukt worden. Het IBA werkt regelmatig samen met architecten. We willen het belang van architectuur in de aanbesteding laten terugkomen. Ik was uitgesproken positief over de *Werkmap Europees Aanbesteden* van de BNA [sinds 2010 vervangen door *KOMPAS light*, red.]. Daarin maakte de architectenbranche inzichtelijk hoe zij benaderd wil worden. Wij hebben deze handleiding zoveel mogelijk gebruikt en waar nodig verdere uitwerking aan gegeven. Dat deden we ook vanwege de maatschappelijke commotie rondom de misstanden bij Europese aanbestedingen. Uiteindelijk hebben we de BNA gevraagd actief mee te denken."

Het benaderen van de BNA in de voorbereidingsfase is een opmerkelijke stap. Hoe kijkt u op deze samenwerking terug?

"Voor aanbesteders is kennis van de markt die je benadert essentieel. Pas dan kun je criteria formuleren die de expertise in de markt optimaal waarderen. Maar het is moeilijk om inzicht te

krijgen in de architectenbranche, vooral de kleine bureaus. De BNA kon ons vertellen: als u deze eis stelt, sluit u zoveel procent van het architectenbestand uit. Door zulke informatie hebben we bijvoorbeeld afgezien van een omzeteis. Uiteraard moesten we ook rekening houden met een gewenste mate van zekerheid, dus er zijn wel degelijk eisen gesteld."

Waarom hebt u gekozen voor een prijsvraagprocedure?

"Een groot nadeel van het Europees aanbesteden is dat de opdracht al van tevoren omschreven moet worden. De mogelijkheden voor aanpassing en onderhandeling 'aan de achterkant' zijn minimaal. Voor onze aanbesteding was het formuleren van een ontwerpopdracht onzinnig. Het betreft een buitengewoon complex, omvangrijk project met een lange doorlooptijd en vele *stakeholders*. Het ging er vooral om een architect te selecteren die goed lag bij alle partijen en die een uitgesproken visie had op de complexiteit van het project. Bij een prijsvraag hoeft geen opdracht beschreven te worden. Op basis van ontwerpvisies is een winnaar aangewezen, met wie vervolgens is onderhandeld over de opdrachtsomschrijving. Daardoor was er gedurende de procedure minder 'zekerheidsdruk' en meer ruimte voor flexibiliteit."

Hoe was de prijsvraagprocedure ingericht?

"We hebben eerst een voorselectie gedaan, die vooral administratief van aard was. Zo konden we de kosten voor de deelnemers zo laag mogelijk houden. Toch blijkt ook dan dat deelnemers vaak slordig zijn, ze lezen slecht en leveren ongevraagd dure boekwerkjes die niets opleveren. De voorselectie heeft ons angstige momenten bezorgd, maar we zijn er in geslaagd drie architectenbureaus te selecteren. Deze drie kandidaten zijn toegelaten tot een besloten prijsvraag, die zonder problemen is verlopen. We ontvingen drie prachtige ontwerpvisies, waaruit een vakjury een winnaar heeft aangewezen."

Vanwaar angstige momenten in de voorselectie?

"We gingen uit van 20 aanmeldingen, maar de selectieleidraad werd ruim 120 maal gedownload! De kredietcrisis werd duidelijk zichtbaar. We hadden tien selectiecriteria geformuleerd om het aantal geschikte kandidaten terug te brengen tot drie. Natuurlijk waren dit veel te veel criteria, maar alle betrokkenen wilden nu eenmaal hun belangen vertaald zien in de procedure. Wanneer zich ook echt 120 bureaus zouden aanmelden zou de beoordeling gekkenwerk zijn. Maar dat werden er uiteindelijk slechts 20. We zijn gered door de ervaringseis. We hadden een indicatieve bouwsom van € 5 miljoen als voorwaarde genoemd bij de in te dienen referenties. Dit bedrag was niet onomstreden. Een bouwsom van € 500.000 zou genoeg zijn voor een enkel metrostation. De opdracht omvat echter meerdere stations en we wilden toch ook enige zekerheid, mede omdat we afgezien hadden van een omzeteis."

Bent u tevreden met het resultaat van de prijsvraag?

"De prijsvraag is overtuigend gewonnen door het bureau van Group A in combinatie met Fabrique. Zonder prijsvraag waren we zeer waarschijnlijk niet bij dit bureau uitgekomen. De procedure heeft er dus aan bijgedragen dat wij de beste creativiteit in de markt gevonden hebben."

Hoe is de onderhandeling met de winnaar verlopen?

"De onderhandeling heeft langer geduurd dan gepland. Door allerlei omstandigheden stond het beschikbare budget onder druk. Gelukkig konden we dit meenemen in de onderhandeling. Bij een normale aanbesteding was dit moeilijker geweest. Uiteindelijk is het contract in december 2009 ondertekend. Het contract bevat een opdracht die op maat gesneden is van de winnaar. Ondersteunende opdrachten worden intern weggezet of verstrekt aan derden."

Heeft de procedure nieuwe inzichten opgeleverd?

"Ik weet niet of we weer voor een prijsvraag zouden kiezen. Dat hangt af van de opdracht. Maar we zullen wel weer voor een procedure met voorselectie kiezen. De voorselectie vind ik het allerbelangrijkste, hoe je de procedure verder ook inricht. Eigenlijk is dit het enige moment dat telt. Iedereen die daarna nog meedoet zou 'goed' moeten zijn. Eigenlijk maakt het dan dus niet

meer uit wie feitelijk wint. Zo belangrijk is het dus. Als professioneel aanbesteder moet je vanuit een beroepsethiek verantwoordelijkheid nemen voor een goede voorselectie. Je moet je zeker niet neerleggen bij onwerkbaar criteria en onredelijke eisen. Veel college-aanbesteders onderschatten dit probleem. Ook bij deskundigen in beoordelingscommissies ontbreekt dit verantwoordelijkheidsbesef vaak. Het is een kwestie van professionaliteit en beroepsethiek dat zij zich verdiepen in de opdracht. Een architect zou slechts in een beoordelingscommissie moeten stappen als hij de procedure en de beoordelingsmethodiek onderschrijft en, als hij eenmaal in de commissie zit, zich ook daadwerkelijk aan deze methodiek moeten houden."

Europese niet-openbare prijsvraag renovatie van toegangen en stationshallen metro Oostlijn te Amsterdam

Opdrachtgever: Gemeente Amsterdam Gunning: combinatie Group A / Fabrique, 2009

april 2010

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.