

Best practice # 3

Aanbesteden kan ook leuk zijn

Architectendiensten Brede school Oegstgeest

Aan het eind van de zomer wees een architect, nota bene niet de winnaar, het Steunpunt Architectuuroopdrachten & Ontwerpwedstrijden op de uitzonderlijkheid van een aanbesteding waaraan hij had deelgenomen. Deze aanbesteding voor een nieuwbouw brede school in de nieuwbouwwijk Nieuw-Rhijnegeest te Oegstgeest was het Steunpunt al eerder in positieve zin opgevallen tijdens haar inventarisatie van alle aanbestedingen van architectuuroopdrachten. Reden om Johan van der Lans (JL) en Paul de Gorter (PG) van TRAJECT Vastgoed Advies Groep, het bouwmanagement bureau dat de procedure begeleidde, te vragen naar de achtergronden van deze bijzondere aanbesteding.



Brede school Oegstgeest. Architectenbureau Paul de Ruiter

Een goede aanbesteding valt of staat met een goede voorbereiding. Hoe is de voorbereiding voor de brede school te Oegstgeest verlopen?

JL: "De opdracht was een gezamenlijk initiatief van de school ABS Nieuw-Rhijnegeest, kinderopvang SKO en de gemeente Oegstgeest. De school trad op als bouwheer. De school had uitgesproken ideeën over de invulling van haar bouwheerschap. Schooldirecteur Jan van Iersel, ook directeur van het Rotterdamse architectenbureau broekbakema, vond dat architecten niet goed behandeld worden in aanbestedingen. Volgens hem moest een principiële keuze gemaakt worden tussen een 'echte' prijsvraag en een aanbesteding. Bij een prijsvraag kies je een ontwerp of visie, bij een aanbesteding een architect. Vanwege het budget is er gekozen voor een aanbesteding, met als consequentie dat er niet naar een ontwerp of visie gevraagd zou worden."

PG: "Het was de bedoeling om een groep ontwerpers te selecteren, die bij te praten en hen vervolgens in teamverband aan een ontwerp te laten werken. We wilden voorkomen dat één ontwerpende partij, de architect, een voorsprong zou hebben in het team omdat deze al in de selectie een ontwerp heeft moeten maken."

JL: "Normaal zouden we de vraag van de opdrachtgever vertalen in onze standaard leidraad, die

we ook vaak gebruiken voor de Rijksgebouwendienst. Maar Jan van Iersel kwam aanzetten met *KOMPAS light*. Uiteindelijk hebben we *KOMPAS light* gebruikt voor de basis van de selectieleidraad, maar hebben we een maatwerkoplossing ontwikkeld, die beter aansluit op de wensen van de opdrachtgever."

Gezien de voorbereiding moet het gewenste profiel van de architect een belangrijke rol gespeeld hebben. Hoe zag dit profiel eruit?

JL: "We wilden niet iemand die het ontwerp van de school als een routineklus zou zien. We zochten een 'vrije denker', een architect die buiten de gebaande paden kan stappen om in samenspel tot bijzondere, slimme en innovatieve ontwerp oplossingen te komen. Wij zochten een architect die goed is in het mengen van functies in een slim ontwerp, die goed kan communiceren en in staat is aansprekende architectuur te ontwerpen."

Het vertalen van het profiel naar een selectieprocedure is lastig. Wat was de balans tussen zekerheid en creativiteit?

JL: "De financiële eisen, met name de omzeteis, zijn zorgvuldig afgewogen binnen de werkgroep. Een te hoge omzet eis zou geschikte kleinere bureaus kansloos maken. We wilden echter wel de zekerheid dat de geselecteerde architect de opdracht aankan. Daarom hebben wij uiteindelijk gekozen voor een omzetverklaring in combinatie met een bankverklaring en bewijs van verzekering."

PG: "Deze eisen waren volgens ons ook voor kleine bureaus goed te doen. Kleine bureaus kunnen een combinatie vormen om aan de omzeteis te voldoen. Kleine ondernemingen hebben slechts een beperkte jaarrekeningverplichting, wat het lastig maakt om de financiële situatie te controleren. Een bankverklaring vertegenwoordigt een minimale administratieve last, verschaft wel de gewenste financiële zekerheid, en is daarom voor beide partijen acceptabel."

Hoe hebt u het aantal geschikte architecten teruggebracht naar vijf?

JL: "Voor de nadere selectie hebben we gevraagd om een drietal referentieprojecten en de cv's van de beoogde projectarchitect en projectleider. Twee referenties moesten zoveel mogelijk raakvlakken met de onderhavige opgave hebben; daarnaast mochten de architecten één vrije referentie indienen om te laten zien waar het bureau trots op is en waar het voor staat. De referenties zijn niet afzonderlijk beoordeeld. We hebben per criterium - creativiteit, technische vaardigheid, ervaring en duurzaamheid - de drie referenties naast elkaar gelegd en daar 'dwars doorheen' gekeken, zodat er een totaalbeeld ontstaat. Dit totaalbeeld hebben we per criterium met punten beoordeeld. Deze systematiek hebben we ook gehanteerd voor de beoordeling van de cv's. De vijf bureaus met de meeste punten zijn uitgenodigd voor de gunningsfase."

In de aanbesteding wilde u niet om een ontwerp of visie vragen. Wat hebt u dan gevraagd in de gunningsfase? Hoe hebt u de economisch meest voordelige inschrijving vastgesteld?

JL: "De uitgenodigde architectenbureaus ontvingen een uitgebreide taakbeschrijving op basis waarvan zij een honorariumaanbieding moesten doen. De opgegeven prijs woog slechts 10% in de beoordeling van de inschrijving. De kwaliteit van de inschrijvingen werd beoordeeld aan de hand van een presentatie op locatie. We vonden het erg belangrijk dat de architecten zich op hun gemak zouden voelen. Daarom mochten ze zelf kiezen of de presentatie voor de beoordelingscommissie gehouden zou worden bij hen op kantoor of bij een door hen te benoemen referentieproject. De inschrijvers moesten hun bureau en het beoogde projectteam nader presenteren. Deze presentatie werd beoordeeld met dezelfde criteria als in de eerste ronde. Daarnaast waren er bonuspunten te verdienen op de aspecten architectuur, duurzaamheid, samenwerken en multifunctionele inrichting. "

PG: "Het is een misverstand dat je in de gunningsfase om een ontwerp of visie op de opgave moet vragen. De insteek in onderhavige procedure komt tegemoet aan de wensen van alle betrokken partijen en past binnen de kaders van de Europese aanbestedingsregels."

Hoe kijkt u terug op de aanbesteding?

JL: "Als je voor een goed resultaat gaat moet je vanuit de vraag werken. Een Europese aanbesteding is niet eng; het biedt juist kansen om nieuwe, creatieve ontwerpers te leren kennen. Zorg dat je de juiste vraag stelt, zodat je ook de juiste architect vindt. Denk buiten de gangbare kaders zodat je ook daadwerkelijk krijgt wat je zoekt. Realiseer je dat het selecteren van een architect ook iets bijzonders, leuk en uitdagend kan zijn. Een opdrachtgever selecteert niet iedere dag een architect voor een project. Wij hebben samen met de beoordelingscommissie ontzettend veel plezier gehad in de speurtocht naar de juiste architect. Uiteindelijk is er in de persoon van Paul de Ruiter een goede architect gekozen, die ook in de smaak viel bij de opdrachtgever. Maar eigenlijk waren alle vijf voor de gunningsfase geselecteerde bureaus geschikt. De selectiemethode heeft dus gewerkt. Wat ons betreft, is de aanpak van de architectenselectie voor de brede school voor herhaling vatbaar, maar natuurlijk zal voor ons altijd de opdrachtgever en diens ambities doorslaggevend zijn."

Europese niet-openbare aanbesteding Nieuwbouw brede school Oegstgeest

Opdrachtgever: stichting ABS Nieuw-Rhijngest

Adviseur: TRAJECT Vastgoed Advies Groep

Gunning: Architectenbureau Paul de Ruiter, 2010

oktober 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.