

Best practice #43

# Van vijf naar drie, sturen op kwaliteit

## Werken met ontwerp Nieuwbouw ROC ID College

*Vlak voor de Aanbestedingswet van kracht werd, 1 april 2013, zetten meerdere aanbestedende diensten nog snel hun opdracht in de markt om zo nog onder het oude aanbestedingsregime te vallen. Het ID College daarentegen, ging bij het opstellen van geschiktheidseisen al uit van kerncompetenties door gevraagde ervaring bewust te scheiden om zo het MKB een kans te geven. Ook de gunningsfase in twee rondes viel het Steunpunt positief op. Een delegatie bestaande uit Saskia van Heteren (ID College), Stefan Hoogland (Hoogland advies) en Martijn Nab (Deloitte) gaf in Gouda uitleg over de gemaakte keuzes.*



ROC ID College Leiden. Mecanoo Architecten

*Wat was de aanleiding van dit project?*

“Deloitte Real Estate heeft enkele jaren geleden in samenwerking met de afdeling Huisvesting van ID College een strategisch vastgoedplan voor het ID College opgesteld. Hieruit bleek dat de drie locaties in Leiden het best kunnen worden teruggebracht naar 1 unielocatie. De nieuwe locatie moet compact, flexibel en goed bereikbaar zijn. De gemeente had een pand aan de Breestraat te koop staan. De ‘huisarchitect’ van het ID College, Rokus Dubbeldam heeft een

volumestudie verricht om te zien of de locatie geschikt zou zijn. Na een positieve uitkomst is het pand in juli 2013 aangekocht van de gemeente Leiden.”

*Hoe heeft u het project voorbereid?*

“Het ID College heeft voor een aanbesteding op basis van *Design & Build* (DB) gekozen. Binnen het ID College is niet de capaciteit aanwezig om een traditionele bouw- en aanbestedingsmethode te hanteren. Ook biedt deze contractvorm voordelen voor het ID College voor wat betreft het verleggen van de ontwikkel- en bouwrisico's. De markt heeft beter zicht op de risico's die zich kunnen voordoen bij de ontwikkeling en realisatie van de locatie en de te kiezen bouwmethode. Natuurlijk speelt budgetzekerheid ook mee bij de keuze voor deze contractvorm.

Voorafgaand aan de aanbesteding is een marktconsultatie gehouden. Hier zijn zes aannemers voor uitgenodigd. Gevraagd werd of deze partijen ook daadwerkelijk zouden inschrijven op basis van de door ons gekozen aanbestedingsmethodiek. De aannemers reageerden positief, maar vroegen zich af waarom niet voor *Design, Build & Maintain* (DBM) was gekozen. Dat hadden ze graag gezien, omdat de bouw zich hier steeds meer op richt. We hebben bewust niet voor DBM of DB met een optionele M gekozen, omdat er al schoonmaak- en onderhoudscontracten lopen en ID College zijn handen wil vrijhouden bij het toekomstige onderhoud en beheer. Toevoeging van de M had geen meerwaarde. In de gunningsfase is overigens wel gevraagd naar een inschatting en onderbouwing van de onderhoudskosten.”

*Welke minimumeisen stelde u aan geïnteresseerde partijen?*

“Om te beginnen moet je duidelijk communiceren naar de markt. Daarom is in de selectieleidraad een doorkijk naar de gunningsfase opgenomen. Je mag de markt best laten weten dat de nadruk echt op kwaliteit ligt. De gunningsfase bestond uit twee rondes. Vijf partijen werd een visie op de opgave gevraagd, waarna drie daarvan een voorlopig ontwerp moesten opstellen. Je vraagt nogal wat aan de markt, die dan ook zeker wil weten wat de kans op de opdracht is. In plaats van een kans van 1 op 5 wordt de kans, naarmate het proces vordert, 1 op 3.

Voor de selectiefase is de omzeteis bewust niet heel hoog gesteld. Gevraagd is om een gemiddelde omzet over de laatste drie boekjaren van € 15 miljoen. De geschatte bouwkosten incl. sloop en engineering lagen rond dit niveau. De gestelde omzeteis is volgens ons redelijk. Vergeet niet: ultieme zekerheid kan je niet krijgen. Naast de omzeteis hebben we in eerste instantie om een solvabiliteitspercentage van 15% in elk van de drie laatste boekjaren gevraagd. Na signalen uit de markt is dit teruggebracht naar 15% over het laatste afgesloten boekjaar. Ook mocht geen continuïteitsparagraaf aanwezig zijn.

Gegadigden moesten met referenties aantonen te beschikken over ervaring met 1) het ontwerp van een vergelijkbare onderwijsvoorziening, 2) de bouw van een in bouwtechnische zin vergelijkbare voorziening met parkeerkelder en 3) ervaring met een geïntegreerde contactvorm. In eerste instantie mocht een aantal referenties niet ouder zijn dan drie jaar. Dit hebben we opgerekt naar vijf vanwege de marktsituatie.”

*Twee van de drie referenties hoefden geen design build te zijn, waarom?*

“We hebben de referenties voor ontwerp en bouw bewust gescheiden. Veel partijen hebben wel de gevraagde ervaring, maar niet als combinatie die eerder heeft samengewerkt of verenigd in één project. Als je een school in het buitengebied kan ontwerpen of bouwen en ervaring hebt met ontwerp of realisatie van een gebouw in een monumentale binnenstad, dan kun je ook een school in een monumentale binnenstad ontwerpen of bouwen. Veel bedrijven uit het MKB missen die gecombineerde ervaring. Door de gevraagde ervaring te splitsen konden ook zij meedoen. Wel moest één project worden ingediend waarbij sprake was van een geïntegreerd contract. We hebben 26 inzendingen ontvangen. Hier zaten geen aanmeldingen bij van buitenlandse aannemers of ontwerpers.”

### *Kreeg u vragen over de voorselectie?*

“In de eerste vragenronde zijn vijf vragen gesteld, in de tweede meer dan tachtig. Deze hebben we zo volledig mogelijk beantwoord. Het is opvallend dat bij veel aanbestedingen vragen standaard met ‘nee’ of ‘zie leidraad’ worden beantwoord. Je moet zorgvuldig omgaan met vragen en antwoorden, dat komt iedereen ten goede. Een aantal vragen zet je echt aan het denken. Zo kon gescoord worden op de wijze waarop een gebouw’ passend bij en rekening houdend met een monumentale binnenstad is ontworpen’. We hebben op moeten zoeken wat monumentale binnenstad precies betekent. Dat begrip was vooraf niet heel duidelijk gedefinieerd. Dat is een les die we hebben geleerd voor de volgende keer: laat nog duidelijker te weten wat je precies bedoelt.

We kregen ook een aanbevelingsbrief van het Steunpunt. De aanbevelingen die zijn gedaan hebben we allemaal overgenomen. Dat is gratis advies, waarom zou je daar niets mee doen?”

### *Hoe heeft u het aantal gegadigden teruggebracht tot vijf?*

“Voor de nadere selectie zijn tien subcriteria opgesteld: vijf voor ontwerp, vier voor bouw en een voor de contractsvorm. Voor ieder subcriterium mocht maximaal 1 referentieproject worden ingediend. Projecten mochten voor meerdere subcriteria worden gebruikt.

Helaas moest een klein aantal gegadigden direct worden uitgesloten omdat ze niet voldeden aan de minimumeisen. Van een aantal deelnemers zijn achteraf referenties te noemen die beter passen dan wat is ingediend. Een gemiste kans voor die partijen. Een stuk of zeven zaten heel dicht bij elkaar en een stuk of vier staken er, in wisselende samenstelling, bovenuit.

De leden van de beoordelingscommissie hebben de aanmeldingen eerst bestudeerd en een eigen beeld gevormd en vervolgens gezamenlijk beoordeeld. Hierbij kan ieder een oordeel vormen vanuit de eigen expertise. De rest van de commissie kon kritische vragen stellen om zo tot een gezamenlijk oordeel te komen. Uiteindelijk zijn BAM, Giesbers Wijchen, KondorWessels, van Eesteren en SMT Bouw & Vastgoed uitgenodigd voor de gunningsfase.”

### *Wat vroeg u in de gunningsfase?*

“Zoals gezegd is de gunningsfase opgesplitst. In de eerste ronde hebben we de vijf geselecteerden om een visie van maximaal 14 pagina’s, inclusief beeldmateriaal, gevraagd. De vijf inschrijvers mochten nadrukkelijk géén ontwerpen indienen. Referentiebeelden waren wel toegestaan. In de gunningsleidraad is benadrukt dat de kwaliteit van het in te dienen voorlopig ontwerp in de tweede ronde van de gunningsfase, minimaal gelijkwaardig moest zijn aan de ingediende visie. Zo stuur je naar het waarmaken van beloofde kwaliteit en voorkom je dat in de visie droombeelden worden geschetst die niet waar kunnen worden gemaakt. Gescoord kon worden op de twee hoofdthema’s ontwerp en planvorming en uitvoering. Deze zijn beiden uitgesplitst in respectievelijk zes en vier subcriteria. Op de visie op ontwerp konden maximaal 150 punten worden behaald, op planvorming en uitvoering dertig.

Het College van Bestuur van het ID College stuurde aan op een functioneel programma van eisen om zo de creativiteit en innovatiekracht van de markt optimaal te kunnen benutten. Het College zocht een multifunctioneel, flexibel en courant pand en wilde niet zozeer bepalen welke stenen moeten worden gekozen. Je kunt niet alles van te voren uitwerken en ter beschikking stellen aan de deelnemers. Dat moet je ook niet willen. De koop van het pand werd afgerond terwijl de voorselectie liep. Daarna moet nog een programma van eisen worden opgesteld. Toen wij het pand bezochten bleek de kelder, waarvan wij dachten dat deze gesloopt zou moeten worden, erg groot en nog bruikbaar. Deze zou eventueel gebruikt kunnen worden als de door ons gevraagde parkeergarage. Nadere bestudering van de kelder en de constructie heeft ons samen met experts doen besluiten de kelder te handhaven. De bestaande kelder wordt ingepast in de nieuwbouw. Een goede voorbereiding is essentieel, dat zie je terug in tijdswinst tijdens het aanbestedingsproces. Vanaf het begin zijn intern het hele projectteam en de stuurgroep nauw bij de gang van zaken betrokken. Dat werkt goed. Zo creëer je intern ook veel draagvlak. Iedereen weet wat de bedoeling is. Het kost wel wat meer tijd, maar hierdoor kon de gunningsfase sneller verlopen.”

*Was er ruimte voor meer contact in de tweede ronde?*

“In de tweede ronde is een informatiebijeenkomst met de drie overgebleven partijen gehouden. Deze vond plaats nadat de deadline voor het stellen van vragen was verstreken, maar nog voor de beantwoording van de vragen via een Nota van Inlichtingen. Zo konden vragen die tijdens de bijeenkomst werden gesteld in de nota worden beantwoord. Het aantal vragen dat gesteld werd bij deze bijeenkomst was beperkt. Misschien komt dat omdat vragen al schriftelijk gesteld waren, of omdat partijen bang waren informatie aan elkaar te verstrekken. Of misschien was alle informatie zo duidelijk dat de drie partijen geen vragen meer hadden.

We hebben bewust geen 1-op-1 contact toegestaan omdat dit naar onze mening niet passend en mogelijk is nu was gekozen voor de niet-openbare procedure. Dit is in lijn met het standpunt dat het Instituut voor Bouwrecht heeft ingenomen over de mogelijkheden en onmogelijkheden voor ‘contactmomenten in een aanbestedingsprocedure’ (publicatie Monika Chao). We wilden dan ook geen zaken in de procedure opnemen die een onnodig risico konden vormen. Wij zijn een voorstander van direct contact en zijn dan ook blij dat de nieuwe Europese richtlijnen hier meer ruimte voor bieden dan nu het geval is.”

*Waarop zijn de inschrijvingen uiteindelijk beoordeeld?*

“Al in de selectieleidraad is aangegeven dat maximaal 15% onder het vastgestelde bouwbudget mocht worden ingeschreven. Lager inschrijven leverde niet meer punten op dan het maximaal aantal van 50. Op onderhoudskosten konden 20 punten worden behaald. Dit werd relatief ten opzichte van elkaar beoordeeld. Gevraagd werd om onderhoudskosten die beïnvloedbaar zijn door ontwerpkeuzes. Zoals kosten voor het reinigen van de gevel of schilderwerk aan de buitenkant van het pand. Om de kosten te berekenen moest gebruik worden gemaakt van een standaardrekenmethode. De presentatie van het voorlopig ontwerp leverde maximaal 20 punten op. Het merendeel van de punten kon op beoordeling van het voorlopig ontwerp zelf worden behaald: 150 punten. Hier is gekeken naar zaken als de stedenbouwkundige inpassing, interieur en klimaat en energie.

Voor het opstellen van het voorlopig ontwerp kregen de inschrijvers een vergoeding van € 20.661 ex. btw.. Dit dekt niet alle kosten voor een Inschrijver maar is wel een gedeeltelijke vergoeding voor het voorbereidende werk.”

*Wat was uiteindelijk de uitkomst van deze aanbesteding?*

“De criteria in de gunningsfase waren onderscheidend genoeg. Tussen nummer 1 en 2 zat een substantieel verschil. De winnaar had én de laagste prijs én de hoogste score op kwaliteit. Bij een aantal criteria was zelfs maximaal gescoord.

Na gunning was de winnende partij, Giesbers Wijchen met Mecanoo als architect, nog in onderhandeling met leveranciers om bijvoorbeeld de keuze voor een vloer te optimaliseren. Als je dat soort details allemaal al in de procedure voorschrijft kost dat de aannemer veel tijd en geld. Nu hebben we de beste aanbieding gekregen, waar we erg tevreden mee zijn.”

## **Data**

Europese niet-openbare aanbesteding Ontwerp en realisatie nieuwbouw ROC ID College

Opdrachtgever: ROC ID College

Projectleider: Stefan Hoogland, Hoogland Advies

Begeleiding aanbestedingsproces: Saskia van Heteren, ID College

Ondersteuning en advies aanbestedingsproces: Martijn Nab, Deloitte

Gunning: Giesbers Wijchen, 2013

Ontwerp: Mecanoo Architecten

*oktober 2014*

## **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.*