

Best practice #45

Nieuwe gunningmethodiek biedt meerwaarde voor architect en opdrachtgever

Architectendiensten nieuwbouw IJsselcollege

Medio 2014 werd het Steunpunt verrast door een dubbele gunning bij de aanbesteding van de nieuwbouw voor het IJsselcollege. Zou er een vergissing in het spel zijn? Navraag leerde dat er sprake was van een nieuwe gunningmethodiek die ontwikkeld was door de betrokken adviseur HEVO. Architecten zijn enthousiast, de opdrachtgever is tevreden. De aanbesteding staat niet op zichzelf, maar heeft inmiddels navolging gekregen (nieuwbouw IJburg College 2), wederom met een succesvol resultaat. HEVO is ervan overtuigd dat haar nieuwe gunningmethodiek voordelen heeft voor alle betrokken partijen. Senior projectleider Peter Huys van HEVO licht de nieuwe aanpak toe aan de hand van de aanbesteding van de architect voor de nieuwbouw van het IJsselcollege.



IJsselcollege Capelle aan den IJssel. RoosRos Architecten

Wat was de aanleiding van de aanbesteding?

Stichting Voortgezet Onderwijs Capelle aan den IJssel wilde een nieuwbouw onderwijsgebouw in Capelle aan den IJssel realiseren. De school trad zelf op als opdrachtgever. Dan heb je te maken met de VNG normvergoeding voor nieuwbouw onderwijsvoorzieningen. Geld voor uitgebreide ontwerpvergoedingen is er simpelweg niet. Vanuit HEVO geven we al jaren aan dat die normvergoeding te krap is, maar het was wel het financiële kader waarbinnen het nieuwbouwproject gerealiseerd diende te worden. HEVO begeleidt veel architectenselecties

voor onderwijshuisvesting en we vragen voortdurend feedback van deelnemende architecten om het selectieproces te verbeteren. We krijgen steevast van architecten te horen dat zo'n EU aanbesteding ontzettend veel werk is. Hoewel we doorgaans om een visiepresentatie vragen, presenteren architecten dan toch complete ontwerpen. Ik begrijp dat wel. In de onderwijssector bevinden zich veel incidentele opdrachtgevers die ontvankelijk zijn voor aantrekkelijke plaatjes. Als architect loop je het risico dat wanneer je de richtlijnen voor een visiepresentatie strikt naleeft, de concurrenten wel met uitgewerkte ontwerpen op de proppen komen. Dan heb je het nakijken. Het gevolg is wel dat de inschrijfkosten enorm oplopen voor de deelnemende bureaus. Slechts één bureau kan de opdracht krijgen, de rest blijft met aanzienlijke kosten zitten. Maar ook de opdrachtgever is niet gebaat bij doorgesloten visies. Het is onzinnig om uitgewerkte ontwerpen te maken zonder interactie met de opdrachtgever en gebruikers. Het meest uitgewerkte voorstel is lang niet altijd de beste ontwerp oplossing!

HEVO is van mening dat het anders moet. Daarom hebben we de school voorgesteld om het selectieproces anders in te richten. Het school bestuur deelde onze opvatting. We hebben het wiel niet opnieuw uitgevonden. We hebben wat nieuwe elementen in de vertrouwde HEVO selectiemethodiek geïntroduceerd. De nieuwigheden zitten voornamelijk in de gunningfase en het vervolgtraject.

De voorselectie van de gevoerde niet-openbare aanbesteding oogt vertrouwd. De financiële toets is een opvallend element.

Die toets hanteren we al jaren voor Europese architectenselecties. Je wilt een financieel gezonde partner selecteren. Een architect heeft een ander risicoprofiel als een aannemer. De toets moet niet te zwaar opgetuigd worden, maar het moet wel zorgvuldig gebeuren. Bij de selectie leidraad voegen we altijd een bijlage waarin de financiële toets toegelicht wordt. Dan weet iedereen waar hij aan toe is. HEVO is van mening dat de financiële situatie van een architectenbureau in samenhang bezien moet worden. Een losse omzeteis of solvabiliteitseis zegt weinig. Wel of niet financieel gezond is geen zwart-wit verhaal. Als we twijfels hebben bij de financiële situatie, nemen we altijd contact op met het betreffende bureau om de cijfers te verifiëren en mogelijke misverstanden op te lossen.

Daarnaast moeten drie referentieprojecten ingediend worden om benoemde kerncompetenties aan te tonen (ervaring met scholenbouw, duurzaamheid en kostenbewust ontwerpen). Er is momenteel veel te doen over de wettelijke referentietermijn voor diensten (drie jaar). HEVO hanteert vijf jaar, een bewuste keuze?

Architecten moeten een eerlijke kans krijgen en de opdrachtgever voldoende keuze. Een referentietermijn van drie jaar is in de huidige overspannen markt meestal te krap. Dat levert een onnodige beperking van de concurrentiestelling op. Aan de andere kant hebben we ook te maken met de aanbestedingsregels. Voor alle opdrachten een referentietermijn van tien jaar hanteren omdat sommige architecten dat graag zo zien is niet opportuun. Wij vragen altijd om referentieprojecten die in de afgelopen vijf jaar opgeleverd zijn of in uitvoering genomen zijn. Die termijn hebben we afgestemd met de jurist. Het is de maximale speelruimte binnen de wettekst.

We hebben de referentieprojecten trouwens niet inhoudelijk getoetst. We hebben alleen getoetst of er voor iedere competentie een referentie ingediend werd. Om vijf bureaus te selecteren voor de gunningfase heeft de selectiecommissie de referenties inhoudelijk beoordeeld op de betreffende kerncompetentie. Daarnaast werden de referenties ook beoordeeld op ontwerp kwaliteit en algemene indruk. Naast de referentieprojecten beoordeelden we ook een beschrijving van de werkwijze.

Is zo'n beschrijving onderscheidend of dienen alle bureaus min of meer hetzelfde verhaal in?

De beschrijving was niet echt onderscheidend. De aanbesteding trok hoofdzakelijk ervaren scholenbouwers. Die kennen de klappen van de zweep en komen allemaal met een vergelijkbaar verhaal. Wel merk je dat tussen de gegadigden ook partijen zitten die normaal met een grotere schaal werken. Die slaan de plank soms volledig mis. Om dan maar geen aandacht te schenken

aan het werkproces is niet goed. Het selectieproces draait niet alleen om mooie plaatjes, er moet na de aanbesteding samengewerkt worden. De te selecteren architect moet dat in de vingers hebben.

De gunningfase heeft een vernieuwende opzet. Kunt u deze toelichten?

De gunningsfase startte met een rondleiding. De ervaring leert dat een plenaire vragenronde geen echte vragen oplevert. De bureaus zijn in concurrentie en laten niet het achterste van hun tong zien. Algemene informatie wordt teruggekoppeld naar alle geselecteerde deelnemers. Aansluitend was er de schriftelijke vragenronde voor de nota van inlichtingen.

Om de inschrijfkosten te beperken vroegen we om een visiepresentatie in plaats van een uitgewerkt schetsontwerp. Voor deze presentatie was per deelnemer anderhalf uur beschikbaar, waarvan een half uur gereserveerd werd voor het beantwoorden van vragen van de beoordelingscommissie. Vooruitlopend op de inschrijvingsessie dienden de bureaus een representatieve weergave in te dienen van de sessie, zodat de beoordelingscommissie vragen kon voorbereiden. Om de inspanningen van de inschrijvers te beperken hebben we duidelijk aangegeven wat er verwacht werd. De leidraad stelde expliciet dat het op straffe van uitsluiting absoluut niet toegestaan was ontwerpen, maquettes en of zeer uitgebreide visiepresentaties te presenteren. De inschrijvers hebben zich goed aan de instructies gehouden om de ontwerpspanningen te beperken. De presentaties gingen niet te ver en waren goed vergelijkbaar qua diepgang.

De inschrijvingsessie vond plaats op het kantoor van het betreffende bureau. De beoordelingscommissie kwam op bezoek en werd eerst rondgeleid. Deze aanpak neemt veel onrust weg. Architecten beschikken over eigen middelen en kunnen presenteren in een vertrouwde omgeving. Dat maakt de presentatie wat informeler. De meeste presentaties hadden al een workshopachtig karakter, zodat de commissie zich al een goed beeld kon vormen van de verdere samenwerking. Zowel de architecten als de leden van de beoordelingscommissie waren zeer positief over de bureaubezoeken.

Een ander belangrijk ingrediënt van de gunningmethodiek is het feit dat we werkten met een vast marktconform honorarium. Architecten ervaren momenteel een sterke prijsdruk en voelen zich gedwongen scherp op prijs te concurreren. Dat zet druk op de procedure. Wanneer partijen gaan prijsduiken, wordt de prijs al snel het doorslaggevende criterium, terwijl de opdrachtgever meestal de beste oplossing binnen budget ambieert. De laagste bieding pakt lang niet altijd uit als de goedkoopste. Het is maar de vraag of een prijsduiker na opdrachtverlening daadwerkelijk de architectendiensten kwalitatief goed kan verlenen tegen het geboden honorarium.

Aan de hand de vooraf bekendgemaakte gunningscriteria selecteerde de beoordelingscommissie op basis van de inschrijvingsessies twee bureaus –RoosRos Architecten en DP6 Architectuurstudio - die beide een betaalde opdracht kregen om in een interactief ontwerpproces een structuurontwerp uit te werken, vergezeld van een kostenraming waaruit moest blijken dat het ontwerpvoorstel haalbaar is binnen budget. Op basis van de ontwerppresentaties is RoosRos geselecteerd voor de vervolgoopdracht om het structuurontwerp verder uit te werken. Voor het structuurontwerp boden we een vergoeding van € 10.000. Dat is zeker niet 100% kostendekkend, maar geeft in ieder geval een bepaalde tegemoetkoming in de gemaakte kosten. De vergoeding is een stuk rianter als wat doorgaans in een EU architectenselectie geboden wordt (als er überhaupt al een vergoeding is). Architecten en opdrachtgever waren uitermate positief. Onvergoede ontwerpspanningen worden beperkt en de samenwerking tijdens het interactieve ontwerpproces met twee verschillende bureaus stelt de opdrachtgever in staat om een weloverwogen keuze te maken voor de uiteindelijke projectarchitect. Het vergt een extra investering in tijd en geld, maar die investering verdient zich ruimschoots terug. De opdrachtgever heeft een stevig fundament voor het verdere ontwerpproces.

Biedt uw gunningmethodiek ook mogelijkheden voor Design & Build aanbestedingen? De gevraagde ontwerpspanningen zijn daar meestal nog omvangrijker, de ontwerpvergoeding verhoudingsgewijs niet.

Onze gunningmethodiek zou een goede opstap kunnen zijn voor een geslaagde Design & Build aanbesteding. Het haalt de financiële druk van de aanbesteding, zodat er meer ruimte ontstaat voor kwaliteit. Momenteel onderzoeken we vanuit HEVO de mogelijkheid om de methodiek toe te passen in een geïntegreerd traject voor een andere opdrachtgever.

Moeten andere aanbesteders uw voorbeeld navolgen?

Ik kan onze aanpak voor EU architectenselecties een ieder aanraden. Onze nieuwe gunningmethodiek biedt voordelen voor architecten en opdrachtgevers. We hebben aangetoond dat het werkt, niet alleen bij de architectenselectie voor de nieuwbouw van het IJsselcollege, maar ook bij de architectenselectie voor het IJburg College 2 in Amsterdam. Daar heeft de beoordelingscommissie Atelier Pro en BDG Architecten geselecteerd om een structuurontwerp uit te werken (vervolgopdracht gegund aan Atelier Pro).

Ik wil wel waarschuwen voor gemakzucht. Een goede architectenselectie vraagt meer dan knippen plakwerk. Het vraagt om een professionele organisatie en inzet en betrokkenheid. Bij de bureaubezoeken komt een hoop praktische organisatie kijken. In een kort tijdsbestek moeten vijf bureaus door heel het land aangedaan worden. Er mag niet teveel tijd verstrijken tussen de bezoeken, dat kan de beoordeling beïnvloeden. Het bezoeken van de bureaus en vervolgens een ontwerptraject ingaan met twee bureaus kost de selectiecommissie behoorlijk wat tijd. Het ontwerptraject om tot een structuurontwerp te komen duurde zo'n zes a zeven weken, met twee interactieve workshops een afsluitende presentatie van het ontwerp en een veelvoud aan tussentijdse overlegmomenten.

Uiteindelijk draait het toch om de klik tussen architect en opdrachtgever. Dat moet je erkennen en daar moet je ruimte voor inbouwen in het selectieproces. Uiteraard moet de keuze achteraf gemotiveerd kunnen worden. Dat is deels subjectief, maar daar heeft geen enkele architect bezwaar tegen als je daar maar vooraf helder in bent. Juist de schijnobjectiviteit van afstandelijke papieren procedures roept veel verzet op.

Data

Europese niet-openbare aanbesteding architect nieuwbouw IJsselcollege

Opdrachtgever: Stichting Voortgezet Onderwijs Capelle aan den IJssel

Adviseur: HEVO

Gunning: RoosRos Architecten en DP6 architectuurstudio, 2014

April 2015

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.