

Best practice # 30

Aanbesteden, gewoon doen!

Architectendiensten Nieuwbouw brede school Houthaven Amsterdam

In het voorjaar van 2011 kondigde het Stadsdeel West van de gemeente Amsterdam een aanbesteding aan voor de nieuwbouw brede school Houthaven. Het stadsdeel had nog niet eerder zelf een architect Europees aanbesteed. Dat weerhield het stadsdeel er niet van de selectieprocedure in eigen hand te houden en tot een goed eind te brengen. Projectleider Frans Schutte deelt zijn eerste ervaring met een Europese architectenselectie.



Brede school Houthaven Amsterdam. Architectenbureau Marlies Rohmer

Hoe is de aanbesteding voorbereid?

Uiteraard zijn we gestart met een intensieve dialoog met de gebruikers. In de brede school zullen ook bedrijfsruimtes opgenomen worden. Bij de afdeling vastgoed van het stadsdeel is er voor gezorgd dat deze ruimtes goed verhuurbaar zijn en het project als geheel exploitabel is. De ontwikkeling van de brede school is namelijk gekoppeld aan het Ontwikkelplan Houthaven. Het is een 'groeschool': naarmate het Houthavengebied verder ontwikkeld wordt voor woningbouw, zal in de toekomst de bedrijfsruimtes omgezet worden in onderwijsruimte. Op basis van de gesprekken werd een programma van eisen (pve) opgesteld. In het pve werden twee bijzondere aandachtspunten geformuleerd: het gebouw moet voldoen aan strenge toegankelijkheidseisen (I.T.S.) en het moet 100% klimaatneutraal zijn.

De opdracht voor de architect bleek onder de Europese aanbestedingsregels te vallen. Daar hadden we geen ervaring mee. Daarom hebben we eerst informatie ingewonnen. We zijn te rade gegaan bij stadsdelen die al wel ervaring hebben met het Europees aanbesteden van een architect en we zijn gaan praten met Architectuur Lokaal. Daarna hebben we overlegd met de

afdeling inkoop of we het zelf konden doen. Uiteindelijk hadden we voldoende vertrouwen om zelf aan te besteden. We kozen voor een niet-openbare aanbesteding.

De geschiktheidseisen doen niet buitenproportioneel aan.

We hebben geprobeerd om de eisen in de selectiefase zo laag mogelijk te houden. Toch ontkom je er niet aan om eisen te stellen, je wilt gerenommeerde, ervaren architecten selecteren. We verlangden een omzet van € 750.000, een passende beroepsaansprakelijkheidsverzekering, een bankgarantie bij opdrachtverlening en drie referenties voor de beoordeling, waarvan ten minste één brede school. Om de lasten voor de deelnemers te beperken werkten we in eerste aanleg zo veel mogelijk met eigen verklaringen. Wel moest voor de uitsluitinggronden al bij aanmelding een verklaring omtrent gedrag (VOG-verklaring) ingediend worden, of een kopie van de aanvraag. Als een architect hier pas na de voorlopige selectie achteraan gaat, is hij te laat. Dat is frustrerend voor alle betrokkenen, ook de architect. De BNA vond trouwens de omzeteis te hoog, dat zou jonge architecten kansloos maken. Wij zochten echter niet specifiek een jonge architect, maar een gerenommeerd bureau.

Hoe heeft u vijf kandidaten gekozen uit de geschikte bureaus?

De architecten moesten drie referentieprojecten indienen. Die hebben we beoordeeld op kerncompetenties. Je wilt er zeker van zijn dat architecten over de benodigde vaardigheden beschikken. Dat moet je inhoudelijk beoordelen, dus niet uitsluitend vierkante meters en aantal gebruikers tellen. En ja, ervaring met (brede) basisscholen zien wij als een specifieke kerncompetentie. Dus architecten met ruime ervaring met scholenbouw hebben wel een streepje voor. Daarnaast beoordeelden we algemene bureauvisies op een aantal aspecten van de opdracht. Zo krijg je *feeling* met de architecten. Dat is met name van belang voor de onderwijsinstellingen. Sluiten deze visies aan op de onderwijsvisie? De leden van de selectiecommissie hebben individueel de aanmeldingen beoordeeld. De commissie was eensgezind, er was geen discussie.

Startte de gunningsfase met een contactmoment?

Er was geen startbijeenkomst. De geselecteerde architecten zijn per brief uitgenodigd. We hebben niet geheimzinnig gedaan over de identiteit van de selecteerden. Het e-mailverkeer vond met alle vijf de architecten tegelijk plaats. Dat leidt echt niet tot valse concurrentie. Architecten zijn gretig genoeg om een goed ontwerp te maken en scherp in te schrijven. Dat bleek ook wel.

Wat moesten de geselecteerde architecten indienen en hoe werd dat beoordeeld?

We vroegen om een honorariumbieding, een schetsontwerp en een visie op de opgave aan de hand van kernbegrippen. Daarvoor boden we een ontwerpvergoeding van € 5.000. De architecten moesten hun plan ook voor de gunningscommissie presenteren. Het kwalitatieve deel werd door de leden van de gunningscommissie beoordeeld met rapportcijfers. De inschrijvers werden ten opzichte van elkaar vergeleken. Op basis van een discussie werden vervolgens de eindscores vastgesteld. Met name de presentaties waren van belang. Zo'n presentatie geeft echt een verhelderend beeld en kan een wissel trekken door de beoordeling. Wat is de gedrevenheid van architecten, hoe komen ze over en waar hebben ze allemaal aan gedacht? Het viel me op dat de architecten ontzettend goed nagedacht hadden over hun plan en zich echt verdiept hadden in de gebruiker. De architecten wilden zoveel mogelijk presenteren, daar moet je echt in sturen als opdrachtgever. We moesten ze allemaal attenderen op de voorgeschreven tijd. We vroegen geen maquettes, maar dan is er toch een architect die dat ongevraagd meebrengt. Die maquette konden ze op de gang laten staan.

En hoe is de prijs beoordeeld?

We wilden een scherpe aanbieding, maar we wilden niet met prijsduikers in zee gaan. Daarom konden slechts 70 van de 240 punten op prijs gescoord worden en werkten we met gewogen scores. Uiteindelijk hebben we ook niet het goedkoopste plan gekozen. Het viel me op dat alle

inschrijvers wel zeer scherp inschreven. Alle honorariumbiedingen lagen onder de berekening conform de oude SR [Standaardregeling van de BNA uit 1997].

Hoe tevreden bent u met het resultaat?

De aanbesteding werd uiteindelijk gewonnen door Marlies Rohmer. We zijn zeer tevreden met deze uitkomst. Marlies is een goede architect, die weet waar ze het over heeft. Dat scheidt vertrouwen voor het vervolg van het project.

Hoe kijkt u terug op uw eerste Europese architectenselectie?

Het is allemaal redelijk goed gegaan. Gelukkig konden we alle beslissingen nemen op basis van consensus. We hebben de juiste architect en een goed ontwerp gekozen. Misschien was het ook wel wat beginnersgeluk. We hadden een zekere bravoure en onbevangenheid. We wilden echt voor de inhoud gaan en niet de procedure leidend maken.

Europese niet-openbare aanbesteding: Nieuwbouw basisschool Houthaven

Opdrachtgever: Gemeente Amsterdam, stadsdeel West

Gunning: Architectenbureau Marlies Rohmer, 2011

Februari 2012

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.