

Beste practice # 7

Selectie op kerncompetenties

Architectendiensten brandweerkazerne Harderwijk

Hoewel Ector Hoogstad Architecten nog nooit een brandweerkazerne had ontworpen, werd aan dit bureau in november 2010 toch de opdracht voor het ontwerp van een kazerne te Harderwijk gegund.

In de voorafgaande aanbesteding was een (opgeleverde) brandweerkazerne als referentie dan ook geen verplicht nummer. Projectleider André Stuit van bbn adviseurs vertelt over de eigenaardigheden van de aanbestedingsprocedure.



Brandweerkazerne Harderwijk. Ector Hoogstad Architecten

Hoe is deze aanbesteding voorbereid?

"De taak van de adviseur is de opdrachtgever op de voor- en nadelen van keuzes wijzen. Enerzijds de risico's inperken, anderzijds de markt vrij laten. We luisteren bijvoorbeeld naar de BNA om onze selecties te verbeteren. Je moet niet uit angstzakerij alles dichttimmeren, maar juist de markt bevragen, activeren. Bij dit project hebben we eerst naar de 'huurkracht' van de verschillende gebruikers en hun wensen gekeken. Het programma van eisen is dan ook samengesteld met de toekomstige gebruikers. Op basis daarvan is het honorarium voor de diverse adviseurs berekend en kwamen we uit boven het drempelbedrag voor een Europese aanbesteding."

Een brandweerkazerne waar geen brandweerkazerne voor nodig is?

"We hebben onze opdrachtgever, de gemeente Harderwijk, geadviseerd om niet specifiek een brandweerkazerne als referentieproject te vragen. Een goede architect moet ieder gebouw

kunnen ontwerpen. Het gaat om kerncompetenties. Deze competenties hebben we naar subcriteria vertaald, zoals omgaan met logistieke stromen en meerdere gebruikersfuncties. Daardoor kon bijvoorbeeld ook een grote bioscoop langs de A12 of een multifunctionele accommodatie als referentie ingediend worden. Uiteraard moet je deze referenties dan wel op dezelfde objectieve wijze beoordelen als een brandweerkazerne. Duurzaamheid had de hoogste prioriteit bij de gemeente; daarom is een milieudeskundige bij het project aangeschoven. De functionaliteit van een gebouw is belangrijk, de rest is als een schil daaromheen. In feite kon iedereen zich aanmelden. De leidraad is ongeveer 100 keer opgevraagd bij ons secretariaat."

Waarom de keuze om referentieprojecten vanaf 1000 m² bvo toe te staan?

"We hebben het minimum vloeroppervlak bewust laag gehouden. Het minimum 1.000 m² bvo is niet veel, maar het is wel een 'echt gebouw.' De referenties moesten ook in de afgelopen 7,5 jaar zijn opgeleverd. Het gebouw moet tastbaar zijn, de architect moet het hele proces hebben doorgemaakt, van ontwerp tot oplevering. Doordat projecten een lange doorlooptijd hebben is 7,5 jaar als grens gesteld. Je wilt wel, dat de ervaring nog aanwezig is bij het bureau. Wat wij vragen is volgens mij realistisch en verschaft voldoende zekerheid. Néém die zekerheid als opdrachtgever.

Als een architect meer referenties indient dan gevraagd wordt hij niet uitgesloten. Dan kiezen wij welke referenties beoordeeld worden en welke niet. Dat is voor risico van de architect. Je zou ze ook kunnen uitsluiten, maar dan vallen mogelijk geschikte architecten af. Overigens hebben alle deelnemers zich aan het gevraagde aantal referenties gehouden."

Hoe zijn de aanmeldingen beoordeeld?

"Voordat de aanmeldingen inhoudelijk zijn beoordeeld is gecontroleerd of de uitsluitingsgronden niet van toepassing waren op de bureaus. Daarna zijn de aanmeldingen getoetst aan de minimumeisen, zoals een gemiddelde omzet over de afgelopen drie jaar van € 800.000 en het minimaal beschikken over twee in het Architectenregister ingeschreven architecten. Na deze administratieve toets vond de kwalitatieve beoordeling plaats. De selectiecommissie was tamelijk groot, omdat er veel gebruikers vertegenwoordigd moesten worden, plus experts voor deelgebieden als duurzaamheid. bbn heeft ook zitting genomen in de commissie om zo een stuk ervaring met selectieprocedures in te brengen. We hadden ook stemrecht, al hoeft dat niet per se. Dat is aan de opdrachtgever. Het komt weleens voor dat de opdrachtgever zelf geen stemrecht wil in de beoordelingscommissie, maar vertrouwt op de kennis van zijn adviseur. De aanmeldingen zijn individueel beoordeeld door de leden van de selectiecommissie. Na afloop vroegen de leden zich af of ze 'goed' beoordeeld hadden. Achteraf bezien was een korte instructie vooraf handig geweest. Voorafgaand aan de beoordeling van de visiepresentatie hebben we dit wel gedaan. Zo zit je voor de beoordeling op één lijn."

Is de gunningsfase gestart met een contactmoment?

"Nee. Één bureau heeft daar wel om gevraagd, maar direct 1-op-1 contact is onverstandig. Dan kan een klik ontstaan en is de beoordeling niet meer objectief. We vragen bureaus vanuit hun eigen kracht te ontwerpen, te antwoorden op onze vraag. Het is een keuze om wel of niet een contactmoment in te bouwen. Organisatorisch gezien kost een contactmoment tijd en natuurlijk geld. Zie de leidraad als een goede basis om in te schrijven en de visiepresentatie als het moment suprême. Tijdens de presentatie kan juist die klik, dat onderbuikgevoel ontstaan, al zijn objectieve criteria natuurlijk het belangrijkste. Ieder bureau presenteert anders: de een gaat de criteria punt voor punt af, een ander houdt een verhaal waar je het gevraagde moeilijk uit kunt halen en weer een ander vertaalt de criteria naar visuele modellen."

Wat waren de beoordelingscriteria in de gunningsfase?

"In de gunningsfase zijn de visies en het honorarium beoordeeld. De visie is beoordeeld op criteria als logistieke stromen, duurzaamheid, meerdere gebruikersfuncties en de architectuuropvatting van de bureaus. In de gunningsleidraad hebben we per criterium vermeld

wat we ongeveer van de bureaus verwachten tijdens de presentatie. De burgemeester nam ook zitting in de gunningcommissie, omdat het gebouw op een zichtbare plek komt en de uitstraling van het gebouw erg belangrijk is. Al blijft architectuur moeilijk meetbaar, het is een smaak, een gevoel en niet goed te grijpen. Voor de presentatie kregen de bureaus een vergoeding van € 2.000. Dat is volgens de richtlijnen niet verplicht, maar gezien de combinatie met de visiepresentatie is het een behoorlijk gebaar. De suggestie voor een vergoeding kwam vanuit bbn en de gemeente Harderwijk heeft hier, als redelijke opdrachtgever, mee ingestemd."

Wat wilt u aan opdrachtgevers meegeven?

"We hebben de markt alle kansen gegeven en alle relevante partijen betrokken. Je hebt wel een opdrachtgever nodig die daar in mee wil gaan, een opdrachtgever die zich laat adviseren. Dat was met de gemeente Harderwijk zeker het geval. Wees bij een aanbesteding niet bang om uit te glijden. Stel realistische en reële eisen. Als je je goed opstelt vind je altijd de architect die bij je past."

Europese niet-openbare aanbesteding Nieuwbouw brandweerkazerne Harderwijk

Opdrachtgever: Gemeente Harderwijk

Adviseur: bbn adviseurs

Gunning: Ector Hoogstad architecten, 2010

April 2011

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.