



Verslag

Symposium 'Opdrachtgever zoekt Architect' 30 September 2010 Berlage zaal Faculteit Bouwkunde TU Delft

Dagvoorzitter: Professor Hans Wamelink
Discussieleider: Professor Hans de Jonge
Verslag: Marijn Haneveld, student Faculteit Bouwkunde TU Delft

1 13:40u Opening door Wytze Patijn - Decaan Faculteit Bouwkunde TU Delft

Vroeger kon de Rijksbouwmeester in alle stilte samen met de opdrachtgever een architect kiezen, tegenwoordig moet deze keuze altijd verantwoord worden. Dit is aan de ene kant een positief gevolg van de nieuwe regelgeving. Het is echter ook erg Nederlands om dan ook meteen alle mogelijkheden van de wet letterlijk te gebruiken. Hr. Patijn pleit daarom voor een open transparant proces waar de kwaliteit en niet de wetgeving voorop staat.



2 13:48u Huidige situatie van aanbesteden door Cilly Jansen - Architectuur Lokaal

Het Steunpunt Architectuuropdrachten en Ontwerpwedstrijden is een onafhankelijke helpdesk die advies kan geven bij aanbestedingen en alle procedures online bij houdt. Een inventarisatie van de afgelopen 5 jaar is medio oktober 2010 gepubliceerd op www.ontwerpwedstrijden.nl. Knelpunten die aan het licht zijn gekomen bevinden zich voornamelijk in de voorbereiding (ambities; organisatie & draagvlak), in de procedure zelf (wirwar van leidraden; hoge financiële eisen; hoge ervaringseisen; zware bewijslast; juridische verwarring) en tot slot in de uitvoering (gebrek aan kennis bij toetsende partijen). Een toekomstig probleem zou kunnen zijn dat veel bureaus afzien van de aanbestedingen.



Vraag Hr. Wamelink: Wat is uw advies aan de branche?

Antwoord Mw. Jansen: Het advies aan de branche is om vooral bewust te zijn van de (andere) mogelijkheden die de wet geeft en pas deze afhankelijk van de situatie toe.

3 14:08u Henk Nij Bijvank - Gemeente Almelo - over de aanbesteding van het nieuwe gemeentehuis

Hr. Nij Bijvank geeft aan dat er bij de Gemeente weinig ervaring was met het aanbesteden van werken op deze schaal, daarom is besloten om een

externe adviseur in te huren. Ze hebben zoveel mogelijk strikt volgens de regels gespeeld om eventuele bezwaren naderhand en de daarbij behorende kosten te voorkomen. De selectie vond plaats aan de hand van een aantal ronden. Tijdens deze ronden vielen enkele malen ook goede partijen af, omdat deze zich niet aan de gestelde tijd limieten hielden. De eerste ronde bestond uit een visiepresentatie op basis van een rondleiding door de stad om in contact te komen met de Almelse bevolking. Tijdens deze ronde ging men van 7 naar 3 bureaus. In de tweede ronde mochten de drie overgebleven bureaus hun plan presenteren. De informatieavond van de bureaus met de Almelse bevolking werd als zeer waardevol beschouwd, omdat op deze eenvoudige manier vooraf al draagvlak onder de bevolking werd gecreëerd. Onlangs is echter besloten om het nieuwbouwproject 'on hold' te zetten en eerst te inventariseren van het renoveren van een oud gebouw zou kosten. De aanbesteding was dus wel succesvol maar het project is (nog) niet gerealiseerd.

Vraag Hr. Wamelink: Wat zou u nu anders hebben gedaan als u er op terugkijkt?

Antwoord Hr. Nij Bijvank: Ik zou me beter oriënteren op de verschillende aanbestedingsprocessen.

Vraag Publiek: Wat zijn de kosten geweest van deze aanbestedingsprocedure?

Antwoord Hr. Nij Bijvank: Ik had een budget van 1,25 miljoen euro voor de voorbereidingen, dat is op. Deze investering moet dus afgezien van het PVE als verloren worden beschouwd. De verandering van locatie en opdracht betekent dat er een nieuwe selectie moet plaatsvinden.

Vraag Publiek: Hoe komt het dat er in het begin zoveel architectenbureaus afvielen op de minimumeisen?

Antwoord Hr. Nij Bijvank: Dit waren vaak basale zaken, bijvoorbeeld gebrekkig bureaumanagement, waardoor de documenten niet op tijd aangeleverd werden. Hr. Nij Bijvank benadrukt dat hij ook graag had gehad dat er gewoon 3 keuzemogelijkheden waren geweest.

Vraag Publiek: Heeft u het idee dat u de beste architect geselecteerd heeft door in de voorselectie slechts op de visie en bureaupresentatie te beoordelen?

Antwoord Hr. Nij Bijvank: Ja, geen moment getwijfeld aan de 3 overgebleven kandidaten.



4 14:42u Dries Berendsen - Universiteit Utrecht Directeur vastgoed - over aanbestedingservaringen.

Universiteiten zijn zeer grote vastgoed spelers in Nederland. Bij de Universiteit is een grote aanbesteding dus niet een incidentele aangelegenheid. Sinds 2006 zijn er bij de Universiteit Utrecht 9 grote aanbestedingsprocedures gestart, waarvan er 7 zijn doorgegaan. Het is dan ook mogelijk geweest om van eerdere ervaringen te leren. De standaard aanpak voor een nieuwe aanbesteding gebeurt volgens een streng gereguleerd en systematisch proces. Dit om 'mooi-lelijk' oordelen te vermijden. Het maakt

de beslissingen ook langer houdbaar, want het is democratisch, in goed overleg en verifieerbaar voor een lange periode. Dit is erg belangrijk, want deze processen duren vaak erg lang. Van de architect wordt verwacht dat deze een visie op de opgave geeft in plaats van een voorondersteld antwoord. De architect moet actief vragen naar de essentie van de opgave, naar de organisatie structuur en naar de toekomst van de organisatie. Hij moet via zijn antwoorden bij de opdrachtgever kunde en kennis tentoonspreiden. Het tweede belangrijke punt is dat de architect na de gunning "opnieuw moet beginnen" met ontwerpen, er dieper in duiken en nagaan of alle aangenomen aannames wel kloppen. Een aanbestedingsprocedure zoals deze nu is kan dus als een zegen gezien worden als deze van beide zijden met een professionele insteek wordt aangepakt.



Vraag Hr. Wamelink: Kunnen de ontwerpers zich herkennen in de tips, bijvoorbeeld de manier van presenteren en vooraf verdiepen in de klant?

Opmerking Publiek: In veel gevallen is een aanbesteding een incidentele aangelegenheid. Er ontbreekt een standaard, waardoor architecten zich moeilijk kunnen voorbereiden.

Opmerking Mw. Hermans: Het is te gemakkelijk van de architecten om alleen te klagen, ze zouden eerst moeten kijken wat ze zelf kunnen verbeteren.

Opmerking Publiek: Bij de selecties komt het vaak neer op de referentiebeelden van een bureau. Als deze geen projecten hebben die raakvlakken

hebben met de opgave dan heeft een bureau meestal moeite om de opdrachtgever te overtuigen.

Opmerking Hr. Berendsen: Het bureau moet vanuit zijn portfolio laten zien wat het in huis heeft, hun manier van aanpak en oplossingen, en niet te veel extra werk in zijn presentatie stoppen. Omzeteisen en schaalgrootte zijn door de opdrachtgever van essentieel belang voor het indekken van risico's.

Vraag Publiek: Is het echt nodig dat de ontwerper na de gunning opnieuw moet beginnen?

Antwoord Hr. Berendsen: Je moet gewoon alles weer opnieuw ter discussie stellen. Dat proces begint pas na de gunning.

5 15:43 Leentje Volker - Promovenda Afd. Real Estate & Housing TU Delft - over betekenisgeving tijdens architectenselectieprocessen

De aanbestedingsprocedure is eigenlijk een proces van 'sensemaking' Het is iets dat je eigenlijk pas naderhand kan verklaren, terwijl de eisen vooraf al opgesteld moeten zijn. De tradities van de architectuur en de aanbesteding verschillen sterk, bepaal dus bewust wat, hoe en waarom je selecteert. Dit kan weer verschillen per opgave. Het proces is het belangrijkste voor de juristen, deze is onafhankelijk van het uiteindelijk gekozen ontwerp. Dit proces hangt af van de wetgeving, de vraag is echter vaak wat doe je nu met deze regels. Hoewel ze bestaan, is het niet altijd noodzakelijk om ze allemaal toe te passen. De vraag is kies je op basis van ratio, expertise of intuïtie? Een expertteam is een groep mensen die met elkaar het 'frame' kan opstellen, waarin de opgave en oplossingen beoordeeld worden. Zo'n team kan vanaf het prille begin (vanaf de voorbereidingsfase) met hun expertise inzetten. Hierdoor ontstaat een leerproces tijdens de selectie en gunningsfase. Tijdens het zoeken naar een architect kan het voorkomen dat de kwaliteit wel erg hoog is maar het toch slecht aanvoelt, op deze momenten is het handig om een expert erbij te betrekken die het wat objectiever kan beoordelen. Het advies aan de branche is om tijdens het proces niet het doel uit het oog te verliezen. Zorg dat het niet doorslaat naar de juridische of naar de artistieke kant.



Vraag Publiek: Hoe is een goede klik met een architect juridisch te motiveren?

Antwoord Mw. Volker: Het belangrijkste is dat dit zo objectief en transparant mogelijk gebeurt. Dit kan door middel van een juryrapport of door aan te geven dat specialisten betrokken zijn. Het gebruik van een matrix is niet essentieel.

Opmerking Hr. Lyczak: In dit soort gevallen moet de opdrachtgever dus zijn eigen jurist overtuigen om van de voor hem veilige en vertrouwde aanpak af te wijken. Luister zeker naar je jurist, maar blijf altijd wel zelf nadenken.

6 16:17u Debat

Marleen Hermans (Hoofd expertisecentrum aanbesteden Rijksgebouwendienst)

- Bij de huidige aanbestedingen is het een winstpunt dat er over objectieve criteria wordt gesproken.
- Een jurypanel moet gewoon een adequaat team zijn.
- Een goede architectenselectie wordt vooral belemmerd door een slechte opdrachtgever.

Monika Chao-Duivis (Bouwkunde TU Delft hoogleraar Bouwrecht)

- Het aanbestedingsrecht voorkomt vriendjespolitiek.
- In de aannemerij hebben ze de gunning systematiek al beter onder de knie dus er is hoop.
- We moeten weg van de disproportionele eisen.

Stan Lyczak (Wethouder gemeente Alphen aan de Rijn)

- De regels worden te benauwd vastgehouden op het moment.
- Omzeteisen zijn vaak zinloos omdat deze geen garanties bieden voor de toekomst.
- Regels moeten dienen en niet beklemmen.

Bjarne Mastenbroek (Voorzitter BNA / Architect SeARCH)

- De regels in de markt zijn de afgelopen tijden enorm complex geworden.
- Gelden deze regels voor de relatie tussen architect en opdrachtgever of op de relatie tussen de architecten.
- Er zijn geen regels waar de opdrachtgever zich aan moet houden.

Stelling 1:

Tijdens architectenselecties conflicteert het hanteren van een vooraf aangekondigd puntensysteem op basis van criteria en weegfactoren met het natuurlijke proces van besluitvorming.

Peiling: ongeveer 5 eens; rest oneens.

Hr. Mastenbroek: Het maakt niet zoveel uit, als er maar op een zinvolle manier beoordeeld wordt.

Mw. Hermans: Het is een winst dat we het over criteria hebben, maar deze slaan soms door. Als het wiskunde is geworden dan zijn deze mislukt.

Hr. Mastenbroek: Meestal gaat het bij de puntentelling juist over subjectieve dingen. Je moet gewoon kunnen zeggen dat je een mooi gebouw wil.

Mw. Chao-Duivis: De puntentelling is het probleem niet, hoe er mee omgegaan wordt wel.

Hr. Patijn: De puntentelling wordt vaak het doel in plaats van een middel.

Hr. Mastenbroek: De reden dat een architect na het verliezen van een selectieprocedure een rechtszaak begint is niet omdat deze slecht tegen zijn verlies kan, maar omdat van hem een aanzienlijke financiële investering voor deelname wordt verwacht en hij daarom erg scherp gaat kijken of de select zorgvuldig plaatsgevonden heeft.



Stelling 3

Interactie tussen opdrachtgever en architect is noodzakelijk voor een goede selectie.

Peiling: iedereen eens, behalve één.

Mw. Hermans: Bij de gunning wel, bij de selectie nog niet.

Mw. Chao-Duivis: Er is een beklemmende angst bij de opdrachtgever voor procedures waarbij er interactie is met potentiële architecten. Deze is volkomen ongegrond zolang de communicatie transparant verloopt.

Hr. Nij Bijvank: Het contact tussen de

opdrachtgever en de architect is juist zeer belangrijk om goodwill te tonen. Het is immers de start van een langlopend proces en een goede verstandhouding is hierin essentieel.

Mw. Chao-Duivis: We komen uit een tijd van vriendjespolitiek dus aan deze interactie kleven een aantal gevaren. De opdrachtgever moet zich hier dan ook bewust van zijn en zich tegen wapenen.

Hr. Mastenbroek: Ik ben niet voor of tegen, soms heeft de opdrachtgever vooraf geen goed idee van wat hij wil. Dan is het dus beter om een prijsvraag te kunnen uitschrijven. Door de enorme toename aan regels met de nieuwe Europese aanbestedingen is het juist makkelijker geworden om vriendjespolitiek te verdoezelen.

Mw. Chao-Duivis: In een dergelijk geval moeten de architecten dan ook naar de rechter stappen.

Stelling 5:

Kleine architectenbureaus zijn bij EU aanbestedingen kansloos.

Peiling: 6 oneens, rest eens.

Hr. Lyczak: Hoeft niet, het werkt nieuwe partijen op de markt tegen en werkt innovatie tegen.

Hr. Mastenbroek: De wet en uitvoering in de praktijk werken elkaar tegen. Oorspronkelijk bedoelt om ieder een gelijke kans te geven, maar in de praktijk sluit het juist uit. De aanbestedingswetgeving bepaalt niet hoe het in de praktijk zou moeten werken, dan doen wij zelf.

Publiek: Een bepaalde omzet van een bureau geeft geen garantie dat deze in de toekomst niet om kan vallen

Hr. De Jonge: Voor de crisis moest al in het systeem worden ingegrepen om ervoor te zorgen dat jonge architecten een kans krijgen. Het systeem geeft jonge architecten per definitie al minder kans.

Mw. Jansen: Het is niet meer mogelijk met de nieuwe Europese regels om kleine bureau af en toe een kleine opdracht te gunnen om ze op weg te helpen.

Mw. Chao-Duivis: Wat is het maatschappelijke belang in deze discussie, de overheid zou de beste ontwerper moeten kiezen. Het kan best zijn dat door de regelgeving dit niet het geval is.

Publiek: Vaak wordt de capaciteit van kleine bedrijven te klein geacht. Om toch mee te dingen met de grotere opdrachten zouden deze kleintjes samen moeten werken.

Hr. Mastenbroek: Capaciteit van grote bedrijven is een farce. Deze huren vaak veel externe krachten in.

Mw. Chao-Duivis: Regelgeving is niet het probleem, slechts hoe de diensten deze toepassen. Per dienst hier op aanspreken. Architecten moeten hiertegen zo nodig ageren.

Stelling 8:

Een goede architectenselectie wordt het meest belemmerd door gebrek aan professioneel opdrachtgeverschap.

Mw. Volker: Is het niet vaak de adviseur die namens de opdrachtgever obstructie pleegt?

Publiek Als professioneel opdrachtgever moet je weten wie je inhuurt.

Hr De Jonge: Bij grote internationale organisaties word van bovenop vaak een heel ander beleid uitgedragen dan onderop de piramide wordt uitgevoerd. Relevant?

Stelling 10:

In de private markt zijn architectenselecties veel minder een probleem dan in de publieke.

Hr. Mastenbroek: Architectenselecties lijken tegenwoordig erg op een Idols competitie. De private markt hoeft niet de Europese opdrachtregels toe te passen, maar houden het toch in veel gevallen erg complex. Een particulier kan ook op een andere manier een selectie doen door bijvoorbeeld van een aantal bureaus brochures op te vragen en daarna bij een aantal langs te gaan. Minder complex en veel leuker.

Publiek: Hoe zouden opdrachtgevers dan wel een architect moeten selecteren ?

Hr. Mastenbroek: Op een A-viertje met logisch verstand je eisen formuleren, zodat het niet uit loopt tot een grote stapel papier. Het ultieme doel is om dit zo transparant en met zo min mogelijk wetgeving te doen.

Mw. Chao-Duivis: Het aanbesteden moet simpeler, als het goed gebeurt dan geeft het gelijke kansen.

Hr. De Jonge: Kunt u een schets geven van hoe het naar een ideaalsituatie gaat?

Mw. Jansen: De huidige situatie is dat de RGD al helemaal niet meer aan rechtstreekse architectenselecties doet. Benieuwd wat ons staat te wachten qua geïntegreerde contracten.

Mw. Chao-Duivis: Je krijgt een ander vraagstuk waar niet de selectie van de architect centraal staat maar de selectie van een consortium en hiermee zijn weer heel andere criteria gemoeid. De architect is hier slechts een klein onderdeel van.

Hr. De Jonge: Is deze nieuwe vorm van geïntegreerde contracten goed of slecht voor de architecten branche?

Hr. Mastenbroek: Dit is een zeer complexe materie. In een aantal gevallen is het ook onwaarschijnlijk dat deze zeer starre aanbestedingsvorm op moeilijk te voorspellen voorzieningen zoals musea toepasbaar is. Hier is dan ook de vraag of de opdrachtgever door heeft waar hij mee instemt.

Hr. De Jonge: Een afsluitende wijze raad?

Hr. Lyczak: Groot voorstander van aanbestedingen op basis van functionele eisen.

Mw. Chao-Duivis: Aanbesteden is de toekomst! Het moet een stuk simpeler, en als het goed gebeurt dan heeft iedereen een eerlijke kans. Gevolgen van DBFMO contracten moeten door de TU Delft goed in de gaten worden gehouden.

Mw. Hermans: Wat doet de TU Delft op dit moment aan professioneel opdrachtgeverschap?

Hr. De Jonge: Te weinig, we leiden vooral ontwerpers op. De opleiding wordt steeds conceptueler en spitst zich steeds meer toe op het ontwerpen. Er zou meer 'praktijk' de universiteit binnen gebracht moeten worden, veel opdrachtgevers staan hier positief tegenover. Hr. De Jonge geeft aan dat zij bezig zijn met een leerstoel Professioneel Opdrachtgeverschap in samenwerking met het Opdrachtgeversforum. Naar verwachting zal hier einde van het jaar meer zicht op zijn.

Rond **17:25u** wordt het Symposium 'Opdrachtgever zoekt Architect' beëindigd. Alle sprekers, panellleden en aanwezigen worden hartelijk bedankt voor hun bijdrage.