



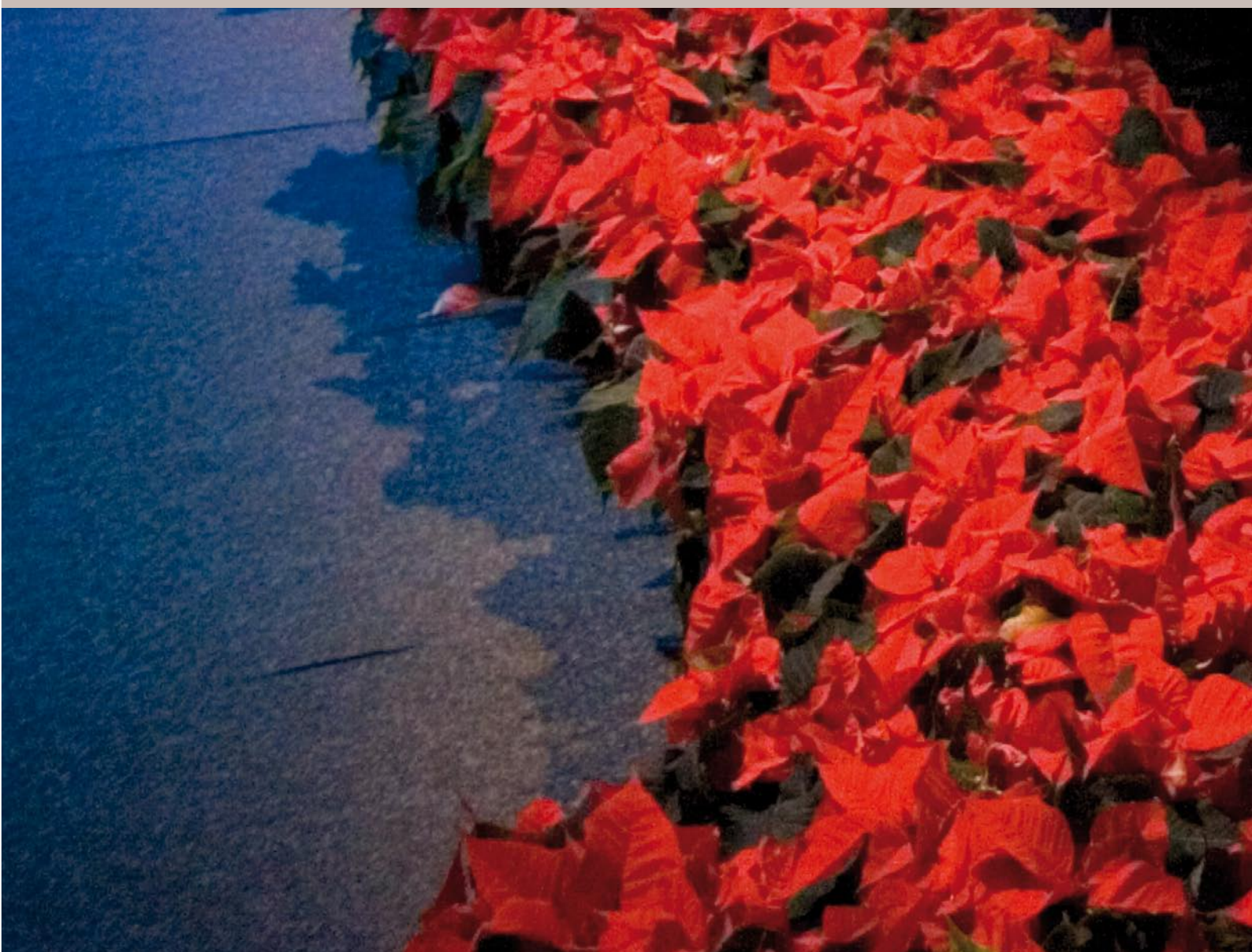
---

# AANBESTEDINGENDAG

---

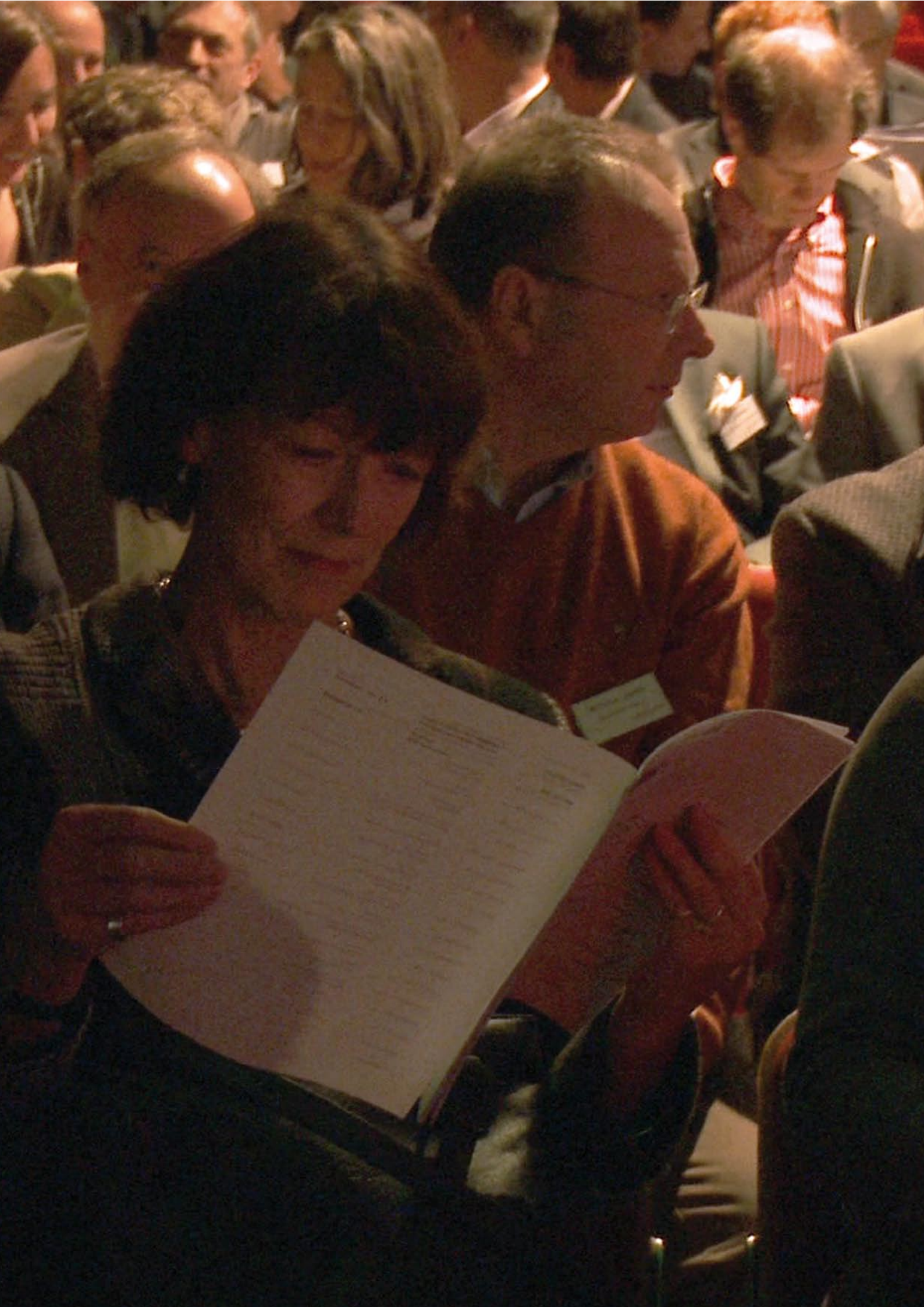
PUBLIEKE OPDRACHTEN  
ARCHITECTUUR & PROJECTONTWIKKELING

---



winter 2009 | # 66

**ARCHITECTUUR**  
**LOKAAL**





## COLOFON

**EU Aanbestedingendag** is een speciale uitgave van het kwartaaltijdschrift Architectuur Lokaal en geeft een impressie van de gelijknamige landelijke bijeenkomst die plaatsvond op 4 december 2008 in De Flint in Amersfoort. De **EU Aanbestedingendag** werd georganiseerd door Architectuur Lokaal op verzoek van de Rijksbouwmeester en in samenwerking met VNG, BNA en NEPROM.

### Architectuur Lokaal

Verschijnt 4x per jaar  
Tussen de Bogen 18  
1013 JB Amsterdam  
020 - 530 40 00  
info@arch-lokaal.nl  
www.arch-lokaal.nl  
www.ontwerpwedstrijden.nl

### Eindredactie

Cilly Jansen, Architectuur Lokaal

### Interviews

Architectuur Lokaal:  
Dirk Bergvelt (DB)  
Cilly Jansen (CJ)  
Indira van 't Klooster (IK)  
Lara Simons (LS)

### Verslag debat

José van Campen, Woord en Plaats (JvC)

### Beeld

© Henryk Gajewski  
www.gajewski.tv

### Portretfotografie

© Maarten van Schaik  
www.maartenvanschaik.nl

### Vormgeving

Woltera Niemeyer, C03  
www.co3.org

### Druk

Die Keure, Brugge

### Oplage

7000

### ISSN

1385-0482

### Abonnement

Een abonnement op het tijdschrift Architectuur Lokaal is kosteloos verkrijgbaar op aanvraag.

### Met dank aan

Allard Jolles  
David Orobio de Castro  
Bram Peper  
Carel de Reus  
Jan Tromp  
Rostra



# Wordt vervolgd

Voor de **EU Aanbestedingendag**, op 4 december 2008 in Amersfoort, was de belangstelling groot. Ruim 400 mensen kwamen er om te praten over de problemen met aanbesteding van bouwprojecten aan architecten en projectontwikkelaars. Dat er problemen zijn was wel duidelijk, maar vooral: dat het hoog tijd is om tot oplossingen te komen. Architectuur Lokaal is natuurlijk niet de enige die constateert dat er iets moet gebeuren. De Rijksbouwmeester heeft zich er in de korte tijd van haar aanstelling grondig in verdiept, er zijn allerlei initiatieven voor verbetering, maar er gaat veel langs elkaar heen. Dat hebben we ook gemerkt bij ons **Steunpunt Ontwerpwedstrijden**, waar we goed inzicht hebben in wat er mis kan gaan. Daarom hebben we vorig jaar met de toenmalige Rijksbouwmeester afgesproken actie te ondernemen. Dat leidde tot het initiatief, alle partijen aan tafel te vragen. De **EU Aanbestedingendag** organiseerden we daarom op verzoek van de Rijksbouwmeester, en samen met VNG, BNA en NEPROM, de drie belangrijkste direct betrokken partijen. Dat is alvast een goed begin. Natuurlijk zijn er verschillen in de relatie tussen de gemeenten en de architecten, of de gemeenten en de projectontwikkelaars. Maar veel van de problemen zijn vergelijkbaar. Dat blijkt ook uit de reacties die we hebben gekregen op de vragenlijst die we aan betrokkenen hebben voorgelegd. Een verslag van het debat, geprogrammeerd aan de hand van de antwoorden, vindt u in deze speciale uitgave van ons tijdschrift. Bij Architectuur Lokaal hebben we geconstateerd dat veel wordt gedacht vanuit deelbelangen, terwijl er ook behoefte is aan een forum om die deelbelangen in samenhang te zien. Het algemeen belang lijkt op de achtergrond te blijven. Maar iedereen heeft er baat bij als publieke opdrachtgevers op een goede manier projectontwikkelaars en architecten kiezen. Een goede selectie van partners is een overkoepelend belang en het is ook een cultureel belang. Want het gaat niet over de inkoop van potloden, maar om de inrichting van ons land. Dan moet je zo goed mogelijk gebruikmaken van de kennis en creativiteit die voorhanden is. Goede architectuur vraagt om goed opdrachtgeverschap. En opdrachtgeverschap vindt tegenwoordig plaats in een samenspel van bestuurders, marktpartijen en tal van belanghebbenden. Niemand kan het alleen. Bij de **EU Aanbestedingendag** stonden niet de spelregels centraal, maar vooral de manier waarop daarmee wordt omgegaan. De bijeenkomst was bedoeld om ideeën op tafel te krijgen die aan de nodige verbetering bijdragen. En ideeën werden er, zoals u kunt lezen, uit alle geleidingen aangedragen. De **EU Aanbestedingendag** heeft zonder twijfel bijgedragen aan de bereidheid van alle partijen om, onder regie van de Rijksbouwmeester, samen tot nieuwe afspraken te komen. Nog in december werd duidelijk dat het niet bij goede voornemens is gebleven. Zo presenteerde de Rijksbouwmeester inmiddels het onderzoek naar de aanbestedingspraktijk, dat zij door OTB liet uitvoeren, aan minister Van der Laan van WWI en stelde zij een regiegroep in die in januari bijeenkomt. De BNA richtte het meldpunt aanbestedingen op. Architectuur Lokaal legde de **EU Aanbestedingendag** vast in dit magazine en vulde het aan met praktijkvoorbeelden in Nederland en kritische reacties op de gang van zaken in enkele andere landen. We werken met onze aanbestedingenclub, die ook de **EU Aanbestedingendag** heeft voorbereid, aan een nieuwe, toegankelijke website en aan **Kompas light**, een vereenvoudigde handleiding. Daarover zijn we ook in gesprek met de Regieraad Bouw. De werkzaamheden van het **Steunpunt Ontwerpwedstrijden** zijn verder uitgebreid van de gunningsfase naar het voortraject van de selectiefase. Nu al blijkt dat gemeenten het Steunpunt hiervoor weten te vinden.

*Cilly Jansen,*  
*directeur Architectuur Lokaal*





## INHOUD



### VOORAF

- 08 RIJKSBOUWMEESTER | **Opening** | [Liesbeth van der Pol](#)
- 12 INLEIDING | **De crisis als kans** | [Bram Peper](#)
- 16 DEELNEMERS | **De EU Aanbestedingendag werd een dag van ...**
- 20 CONFLICTEN | [David Orobio de Castro](#) | **De keuze van architecten en ontwikkelaars door middel van aanbesteding of prijsvraag. Een overzicht van knelpunten**
- 22 **Gelegenheidswoordenboek van de EU Aanbestedingendag**
- 28 CONTACT | [Monika Chao](#) | **Architectenselectie en contactmomenten in de aanbestedingsprocedure**
- 



### PARTIJEN

- 32 BNA | [Jeroen van Schooten](#) | **Een creatieve dienst past niet in een formele procedure**
- 36 NEPROM | [Peter Noordanus](#) | **Altijd prijs? Kanttekeningen bij een ontspoorde prijsvraagcultuur**
- 40 VNG | [Roelof Bleker](#) | **Je houdt elkaar gevangen**
- 



### EU AANBESTEDINGENDEBAT

- 46 STELLING 1 | **Een kwestie van mentaliteit?**
- 48 STELLING 2 | **De markt blokkeert voor nieuw talent**
- 50 STELLING 3 | **Hoe belangrijk is persoonlijk contact?**
- 52 STELLING 4 | **Het Lada Ferrari dilemma**
- 54 STELLING 5 | **De vrijblijvendheid voorbij**
- 



### GEMEENTEN

- 58 INTERVIEW | [Ina Adema](#) | **Het is makkelijk om naar de gemeente te wijzen**
- 62 INTERVIEW | [Dirk te Grotenhuis](#) | **Straks zit je met een architect uit Parijs**
- 65 DE POLITIEKE REALITEIT | **Mannen gaan, vrouwen blijven**
- 66 INTERVIEW | [Janus Oomen](#) | **Het gevoel dat je wilt delen**
- 



### ONTWERPERS

- 78 INTERVIEW | [Bjarne Mastenbroek](#) | **Het onvermogen om te kiezen**
- 82 INTERVIEW | [Ilse Bakker](#) | **Je weet natuurlijk niet welke kant de jury op wil**
- 86 INTERVIEW | [Tjeerd Dijkstra](#) | **Typisch Nederlandse angst voor autoriteit**
- 



### MARKTPARTIJEN

- 92 INTERVIEW | [Edwin Oostmeijer](#) | **Ga maar in Brussel protesteren**
- 98 INTERVIEW | [Carel de Reus](#) | **We moeten af van de vrijblijvendheid**
- 104 INTERVIEW | [Jim Schuyt](#) | **Je merkt snel of het klikt met de architect**
- 



### ELDERS IN EUROPA

- 72 DUITSLAND | [Jochem Schneider](#) & [Karoline Brombach](#) | **De Stand van zaken. Ontwerp-wedstrijden in Duitsland**
- 90 DENEMARKEN | [Bjarke Ingels](#) | **De derde weg loopt niet langs aanbestedingen**
- 108 VLAANDEREN | [Marc Dubois](#) | **Open oproep in Vlaanderen. Architectenselectie voor overheidsopdrachten**
- 

**TALENT** De architecten van wie afstudeerwerk in de jaren 2000 tot en met 2008 door Archiprix werd bekroond, presenteren zich met hun bureau in dit magazine.

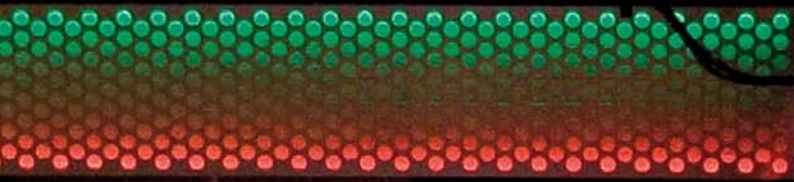






welkom

Cilly Jansen  
Directeur Architectuur Lokaal





# Opening

RIJKSBOUWMEESTER | **Liesbeth van der Pol**

Soms is het net alsof mijn aantreden als Rijksbouwmeester direct is samengevallen met een enorme toename van de aandacht voor de Europese Aanbestedingsregels voor architectendiensten. Natuurlijk is die link niet te leggen en berust het op toeval, maar dat laat onverlet dat architecten en andere ontwerpers de laatste tijd veelvuldig praten en discussiëren over de thematiek, ikzelf inclusief. Zelfs in de landelijke media is de aandacht groot. Daar, en in de vakbladen, doen diverse bekende en minder bekende Nederlandse architecten verslag van hun veelal negatieve ervaringen. Tekenend voor alle aandacht en de zoektocht naar alternatieven is ook de discussie die hierover in de Tweede Kamer is ontstaan bij de behandeling van de nieuwe architectuurnota. Uit verschillende hoeken wordt gevraagd om een nieuw instituut dat de aanbestedingsregels voor architecten en projectontwikkelaars in Nederland begeleidt. Maar ook binnen de Rijksgebouwendienst - waar ik als Rijksbouwmeester natuurlijk veelvuldig contact mee heb als eerste adviseur - staan de Europese aanbestedingen volop in de belangstelling. Daarnaast ben ik als Rijksbouwmeester door het kabinet gevraagd mijn reactie op de problemen te geven aangaande de Europese aanbestedingsregels bij architectendiensten.

Voor mij was al deze aandacht reden om mij uitvoerig in te lezen en onderzoek te doen naar het Europees aanbesteden. Vanaf het begin stond daarbij voorop om eerst de feiten te kennen. Onder het motto 'luisteren en onderzoeken' wilde ik achterhalen wat is er nou precies aan de hand is en hoe zitten de regels nu precies in elkaar. Wat gebeurt er nou precies rondom Europees aanbesteden en wat impliceren de regels nu eigenlijk?

Daartoe heb ik uitvoerig gesproken met een dwarsdoorsnede van de Nederlandse architectenbureaus. Daarnaast sprak ik de stadsbouwmeesters om van hen te horen wat hun ervaringen zijn. Datzelfde geldt voor mijn voorgangers, de voormalig Rijksbouwmeesters - hoe is de problematiek ontstaan? - en met de huidige en oud Vlaams Bouwmeesters. Hoe zijn daar de ervaringen met de Europese regelgeving? Vervolgens heb ik gesproken met diverse adviesbureaus die de aanbestedingen in Nederland begeleiden. Tegelijkertijd met deze gesprekken met het veld heb ik het OTB, het onderzoeksinstituut van de Technische Universiteit Delft, gevraagd om beschikbare cijfers en knelpunten eens op een rij te zetten. Is het inderdaad zo dat aan architectenbureaus onevenredig zware eisen worden opgelegd? Is het waar dat er teveel wordt gevraagd naar referenties, dat er onevenredig veel zware administratieve lasten zijn en dat de beoordelingskaders arbitrair zijn? Welke effecten heeft dat op de architecten?

Nu, na afronding van de gesprekken en op het moment dat de eerste cijfers van het OTB binnenkomen, begin ik een helder en gefundeerd beeld te krijgen van de problematiek rond het Europees aanbesteden. Het beeld is duidelijk: niemand wil terug naar de periode →



→ van de 'subjectieve architectenlijstjes', maar het huidige alternatief leidt ook niet tot het gewenste effect. De gewenste open onderlinge concurrentie blijft uit en de regelgeving wordt als knellend ervaren. De Nederlandse overheden (in ieder geval het merendeel ervan) passen de Europese richtlijn veel te strikt toe. Vooral inschrijfeisen op het gebied van referenties en omzet zijn vaak te hoog. Dit komt omdat overheden risico's zoveel mogelijk willen mijden. Maar hoe dan wel om te gaan met de Europese regelgeving? Wat zijn de mogelijkheden? Kan het beter, stimulerender, zeker nu de regels vooral als een last worden ervaren en zeker niet als een steun in de rug?

Op 4 december jongstleden, tijdens de door Architectuur Lokaal georganiseerde **EU Aanbestedingendag**, werd het bovenstaande beeld eens te meer bevestigd. Maar bovenal is mij een buitengewoon constructieve houding bijgebleven van de aanwezigen, zeker toen bleek dat er binnen de huidige regels veel meer mogelijk is dan menigeen nu denkt en ervaart. Het onderzoek waarover ik sprak zal binnenkort in een definitieve vorm verschijnen. Naast een verslag van de verschillende gespreken die gevoerd zijn en de gegevens van het OTB is hierin ook beschreven hoe in de ons omringende landen om wordt gegaan met de thematiek. In Frankrijk bijvoorbeeld, maar ook in Duitsland en Vlaanderen. Wat zijn de ervaringen hier? Welk beleid wordt ontwikkeld om, binnen de regels, toch ook ruimte te houden voor een eigen geluid? Dit is niet de plek om hier uitvoerig op in te gaan, helemaal daar het rapport op dit moment van schrijven nog niet geheel klaar is, maar de indruk bestaat de genoemde landen veel verder zijn en mogelijkheden benutten die in ons land nog onbekend zijn. Ik beschouw het rapport als een eerste stap van mijn kant. We hebben de problematiek nu goed in kaart gebracht. Er heeft reflectie plaatsgevonden en er is gekeken naar mogelijke oplossingen, al dan niet naar aanleiding van ervaringen in het buitenland. Nu is het de tijd om vervolgstappen te nemen. Natuurlijk is daarbij niet één oplossing denkbaar, zeker niet vanuit het rijk. Daarvoor is het publieke opdrachtgeverschap tegenwoordig simpelweg te



versnipperd. Maar dat betekent niet dat er van de kant van de overheid niets kan en/of moet gebeuren. Volgens mij zijn de Nederlandse gemeenten de eerst aangewezen om een eerste concrete stap zetten waarmee zij het Europese aanbesteden nu toch echt tot een succes maken. Ze verdienen daarbij als vanzelfsprekend steun. Samen kunnen we oplossingen formuleren en in de praktijk brengen. Daarom neem ik als Rijksbouwmeester graag het initiatief tot een Stuurgroep Europees Aanbesteden, waarvoor ik de meest betrokken partijen zal uitnodigen. Dan denk ik in de eerste plaats aan BNA, NEPROM, VNG, Architectuur Lokaal en de Ministeries van Economische Zaken en VROM. In dit samenwerkingsverband bespreken we de mogelijkheden om toch het gewenste effect te bereiken. Daarnaast wil ik doorgaan met de gesprekken, vooral nadat uit de kring van adviesbureaus de suggestie werd gedaan om de door mij ontvangen groepen te mixen en met elkaars verhalen en ervaringen te confronteren. Deze suggestie neem ik graag over. Bovendien zal ik het Europees aanbesteden tot een van de centrale thema's maken in mijn eigen werkagenda en de collectieve agenda van het College van Rijksadviseurs. Tot slot wil ik Architectuur Lokaal bijzonder danken voor de initiatieven die zij op het gebied van de Europese aanbestedingen heeft ontplooid. Mede hierdoor staat de thematiek nu hoog op de agenda. Gezien de vele mogelijkheden en de wil de huidige omgang te veranderen hoop en verwacht ik dat we dit moment kunnen aangrijpen om de last opzij te schuiven en de kansen te benutten. ■

Ir. L. van der Pol is Rijksbouwmeester sinds 15 augustus 2008 en architect directeur van dok architecten.

# inleiding

Bram Peper  
oud-minister van Binnenlandse Zaken  
oud-burgemeester van Rotterdam



# De crisis als kans

## INLEIDING | Bram Peper

Toen de organisatoren van dit congres de voorbereiding van dit treffen ter hand namen, zag de wereld er anders uit. Er was sprake van een ongekeerde omvang van activiteiten en in een ongekend tempo, zowel hier, maar vooral elders. De arbeidsmarkt was gespannen, de bouwactiviteiten - om dichter bij huis te komen - kenden hun weerga niet. Geld was er in overvloed. Bijna alles bleek te financieren. Er werd driftig geleend. Iedereen verdiende, en sommigen wel heel erg veel. Inmiddels zitten wij midden in een wereldwijde crisis die zijn weerga niet kent. Nog in september van dit jaar - de crisis was al in volle gang - gaf minister Bos bij de algemene en financiële beschouwingen naar aanleiding van de *Miljoenennota* en de *Troonrede* geruststellende geluiden af. Nederland stond er, aldus de Minister van Financiën, goed bij, was in de kern gezond. Intussen weet hij wel beter. Miljarden en nog eens miljarden worden in de haperende economie gepompt, en Bos is de eigenaar geworden van een heuse grootbank, met daarbij behorende nieuwe *Zalmnorm*. Het beginselprogramma van de PvdA uit 1977, waarin wordt gepleit voor de nationalisatie van banken en verzekeringsbedrijven, lijkt een nieuwe actualiteit te krijgen. Zo ver zal het niet komen, omdat beginselprogramma's - zeker bij de PvdA - eerder de neiging hebben het verleden en het wensdenken te boekstaven dan - wat men zou verwachten - de toekomst te veroveren. Maar toch.

Het is verbijsterend te constateren hoezeer het collectieve geheugenverlies zich van ons meester heeft gemaakt. Het heilige geloof in de marktwerking heeft, zeker na de Val van de Muur in 1989, de wereld in haar greep gekregen. En de invoering van de interne markt in de Europese Unie in 1992, waarvoor in de jaren tachtig van de vorige eeuw al de voorbereidingen zijn getroffen, heeft een extra impuls gegeven aan het marktdenken. Daarbij is over het hoofd gezien - en dat leer je wel bij de economie - dat een markt pas goed en dus duurzaam kan functioneren als er spelregels zijn, als de markt doorzichtig is, als nieuwe toetreders zonder al te veel drempels die markt kunnen betreden. Want we weten uit de theorie - ik heb ze gekregen van zowel professor Heertje als professor Andriessen - en de praktijk van de zogenaamde vrije markt dat partijen er op uit zijn afspraken te maken, monopolies en oligopolies te vormen, en veel te verbergen als het maar enigszins mogelijk is. Concurrentie, zo luidt de gebedsmolen, is goed, en ik voeg er aan toe: als het maar niet te gek wordt.

Ik kom nog uit een tijd, waarin de overheid - in mijn geval de grote stad - door haar eigen expertise een serieuze, onafhankelijke partij was in de markt en deze aan een zekere ordening onderwierp. Een markt - in dit geval die van de (woning)bouw en de grote infrastructurele werken - die werd gedisciplineerd door een Dienst Gemeentewerken, die die markt zeer goed kende en die gerespecteerd tegenspel bood aan projectontwikkelaars, bouwers en architecten. Prijs, kwaliteit en concurrentie werden getoetst door een dienst die van wanten wist, omdat het algemeen belang zich verzekerd wist van een expertise die het gesprek met de markt aankon. Ook in Nederland heeft de gemeentelijke, maar ook de nationale overheid - worstelend met de rol en positie van de overheid in tijden van de ideologie van de ongeremde marktwerking - veel, soms alle expertise uit handen gegeven door verzelfstandiging, privatisering en uitbesteding. Omdat nooit consequent is doorgedacht over de kerntaken van de overheid, in dit geval als marktmeester, is er een slagveld aangericht. →



→ Veel gemeenten hebben de in decennia opgebouwde expertise de deur uit gedaan en zijn zo speelbal geworden van de markt. Zij zijn, in een vertwijfelde poging nog enige greep op de markt te houden, vervallen in een risicomijdende bureaucratische regeldrift. Daarmee - naar mij idee overigens tevergeefs - de suggestie wekkend dat zij nog iets te vertellen hadden. Expertise die is uitgevent is moeilijk te heroveren.

Maar nu de overheid door de particuliere sector van alle kanten wordt besprongen om, in het belang van het welzijn van de natie - en wie anders dan de overheid kan en moet dit belang behartigen - bij te springen met een stoet aan miljarden, dringt zich de vraag op naar een nieuwe economische orde. Die vraag, en daarom is het wereldomvattend - dient zich aan in zowel de superkapitalistische Verenigde Staten als in Europa, en dus ook in ons land. In het laatste geval - onze eigen moerasdelta - zouden partijen uit de publieke en particuliere sector die hier vandaag aanwezig zijn, er goed aan doen de handen ineen te slaan om die nieuwe orde, die nieuwe ordening vorm te geven. Daarvoor is nodig de bereidheid om over de eigen schaduw heen te springen, om de schuttersputjes te verlaten. Ik denk, als je kijkt naar de bewegingen van de Europese Unie, dat relativering moet worden aangebracht met betrekking tot de heilige koe van de vrije markt.

Dit congres kan de aanzet geven voor die grondige heroriëntatie in de sector die ons hier bij elkaar brengt. Ik zou zeggen: grijp die kans nu de markt van de bouwnijverheid als één de eerste wordt meegesleurd in deze systeemcrisis. En die zal nog een tijd aanhouden. Niet voor het eerst in de geschiedenis kan een crisis van deze omvang en diepte de aansporing zijn voor nieuw denken, voor nieuwe creativiteit, voor een *new deal*. En dat gaat veel verder dan de EU-aanbestedingsregels, die het beeld opleveren van een geïrriteerde sector. Veel regels en een gemankeerde marktwerking. Dat staat vast. Daar moeten we het uiteraard vandaag ook over hebben. ■

**Dr A. Peper** is onder meer oud-minister van Binnenlandse Zaken en oud-burgemeester van Rotterdam. Hij trad op als voorzitter van de **EU Aanbestedingendag**.





DEELNEMERS | **De EU AANBESTEDINGENDAG werd een dag van ...**

**GEMEENTEN** | Aalsmeer **L. Evers** Almelo **H. Meutstege** Almere **A. Duivesteijn** wethouder Alphen aan den Rijn **B. Meijer, J. Post, G. de Prez, H. Stahlie, B. te Winkel** Amsterdam **M. Bosman, E. Nieuweboer** Amsterdam / De Baarsjes **S. Steegeling** Apeldoorn **A. Fien** Arcen en Velden **G. Geelen** wethouder Arnhem **C. Baarda** Barneveld **G. van den Hengel** wethouder, **G. Tijmens** wethouder Bunnik **J. van Geest** wethouder Culemborg **H. Verbeij** wethouder Dalfsen **E. Goldsteen** wethouder Delft **S. Krabbendam** Den Helder **B. Fritzsche** wethouder Dordrecht **H. van Gurp, J. Wouters** Drechterland **D. te Grotenhuis** wethouder Enschede **R. Bleker** wethouder en voorzitter VNG commissie Ruimte en Wonen **J. Nijenhuis, R. Schulte** Heerhugowaard **J. Bruijn** Hendrik Ido-Ambacht **M. Doodkorte** wethouder Huizen **P. van Hartkamp** wethouder, **G. Klompmaker** Leiden **M. Baijer** Lelystad **H. Jansen** Leudal **C. ten Haaf, A. op den Kamp** Lisse **B. Brekelmans** wethouder **A. Mesman** wethouder Maastricht **M. Cobben** raadsgriffier Meerssen **M. Cuijpers** Montfoort **P. Goedvolk** wethouder Nieuwkoop **J. Tersteeg** wethouder **G. Slooters** gemeentesecretaris Noordwijk **A. van Rijnberk** wethouder Oosterhout **Y. de Boer** wethouder, **B. Melles** Oss **J. Iding** wethouder, **F. Geraedts** Rheden **D. Eskes** Rhenen **A. van Hees** wethouder Roosendaal **P. Aalderink, F. de Haan, E. Dijkstra** Schagen **J. Bouwes** wethouder Sneek **T. Metz** wethouder **J. Nieuwkerken** Tynaarlo **R. Schreibers, P. Vos** Utrecht **S. van den Brink, C. Glas, M. van der Wiel** Venlo **P. Jacobs** Vlaardingen **M. van der Meulen, R. van Dalen** VNG **C. de Vet** directieraad Voorst **H. Bink** wethouder Westland **C. Arendse-Koopman, M. Enden** Winschoten **H. Jansema** wethouder Woerden **W. Groeneweg** wethouder Zeewolde **J. Huizinga** wethouder

**REGIO EN RIJK** | Atelier Rijksbouwmeester **G. Enning, H. de Haan, M. van Heck, A. Jolles, A. Mol, L. van der Pol** Rijksbouwmeester Gemeenschappelijk Ontwikkelingsbedrijf **E. Arnoldussen** Ministerie van EZ **T. van Doorn** Ministerie van OCW **T. de Boer** Ministerie van VROM **A. Vermeulen** Ministerie van V&W / Rijkswaterstaat **A. Kolvoort** PIANOO **H. Verkerk, H. Wijnen** ProRail **P. Brouwer** Stadsgewest Haaglanden **M. Kranenburg** Tweede Kamer der Staten Generaal **R. van Heugten** kamerlid CDA fractie

**ONTWERPERS** | AA Architecten **G. Kruijning** Achterbosch Architectuur **H. Achterbosch, B. Zantman** AG NOVA Architecten **J. Bos, D. Huisman** Architecten van Mourik **P. Grouls, P. Vermeulen** Architecten Werkgroep **M. Bessemans** Architectenbureau Bob Nieuweboer **V. Nieuweboer** Architectenbureau Cepezed **J. Hendriks** Architectenbureau Dijkstra **T. Dijkstra** Architectenbureau Ellerman **Lucas van Vugt F. van Zutphen** Architectenbureau Fritz **M. Fritz** Architectenbureau Vedder Partners **F. Props** Architectenburo Groenesteijn **M. Groenesteijn** Architectuurbureau Voss **A. Voss** Architectuurstudio Herzberger **I. Bakker** Architecten Ruijters en Thio **G. Thio** Architectenburo Irs. Vegter **J. Vegter** Architectencombinatie Bos Hofman Wiebing **D. Hofman, G. Wiebing** Architoop **S. Landman** Archiview **J. van der Palen** ARK+ **R. Kleinsman** Arons en Gelauff Architecten **A. Gelauff** Atelier Kempe Thill **A. Kempe** Atelier Quadrat **T. Huiskamp** BDC Ingenieurs en Architecten **G. Bakker** Benthem Crouwel Architecten **J. Vos** BETS architecten **V. Veerman** Blok Kats van Veen Architecten **H. Blok, H. van Kats, S. van Veen** BNA **M. Cornips, A. Klote, L. Sauerwein, F. Rasenberg, J. van Schooten** voorzitter Borren Staalenhoef Architecten **K. Borren, A. Staalenhoef** Broekbakema **J. van Iersel** Bruisten en Janssen Architectenbureau **M. Bruisten, H. Kersten** Buijsenpennock Architects **A. Buijsen** Bureau Alle Hesper **E. Marks** Bureau Bos **W. Benus, K. Bos** Bureau Van Droffelaar **H. Post** Dana Ponc Architecten **C. de Olde, D. Ponc** Dautzenberg & De Jong **P. Dautzenberg** De Architecten Cie **F. Segaar** De Twee Snoeken **K. Versluis** De Wijn Architecten **H. de Wijn** Dick van Gameren Architecten **W. Groenendijk** Diederendirrix **P. Diederer, H. Dirrix** DKV Architecten **R. Bosch** Dok Architecten **G. Cito, M. Fredriks, L. Grooteman** Döll atelier voor Bouwkunst **H. Döll** Drexler Guinland Jauslin Architecten **W. van der Veen** DS Landschapsarchitecten **A. van den Ende** DUS Architecten **H. Vermeulen** Ebbens Architecten **M. Kobussen** f2B architecten **H. van der Bruggen** FMH Wonen **G. Jonges** Format Architecten **B. Beckers** GAJ Architecten **E. Renne** Grasveld & Fleuren **M. Grasveld** Greiner van Goor Huijten Architecten **E. Huijten** Han van Zwieten Architecten **J. Schinkel** Hans van Heeswijk Architecten **H. van Heeswijk** Hans Karsen c.s. **J. Karsen** Hans Ruijsenaars Architecten **H. Ruijsenaars** Happel Cornelisse Architecten **F. Cornelisse, N. Happel** Henket & Partners Architecten **S. de Bijl, Nachenius** Heren 5 Architecten **E. Bijman** Inbo **J. Barendse, J. Muijtjens, D. Ringeling, I. van der Voort - Polla** inTex architecten **L. Banning** JHK Architecten **M. Beutener** Jo Coenen & Co Architecten **L. Cobben** Kraayvanger Urbis **D. Postel** Lodewijk Baljon Landschapsarchitecten **J. Verstegen** Loof & Van Stigt Architecten **J. van Stigt** Luijk Architecten **A. Luijk** Maas Architecten **A. Borghuis** MAS Architectuur **H. Gjaltema** Mecanoo Architecten **F. van der Steen** Min 2 bouw-kunst **M. Min** Molenaar & Van Winden Architecten **F. Meijers** MTB

Architecten **G. Zwerus** NEXt Architects **G. Reuser** O III Architecten **E. Paardekoper Overman** OD 205 Architectuur **R. Lim** Odeon Architecten **W. van der Pasch** OKRA Landschapsarchitecten **Ch. Rooij Onix** **M. Lageweg, A. Vogelzang** Oudshoorn Bureau voor Architectuur **J. Oudshoorn** Paul van der Grinten Advies Architectuur en Stedenbouw **Paul van der Grinten** Penning Architectuur en Stedenbouw **K. Penning** Port-Said Design & Architecture **C. van Eck Rapp+Rapp** **C. Rapp** Quist Wintermans Architecten **F. Wintermans, P. Wintermans** René Smit Architecten **R. Smit** Rooden Architecten **M. de Schepper** Rudy Uytenhaak Architectenbureau **R. Uytenhaak** Ruimplan Architecten **F. Veerman** SeARCH **B. Mastenbroek** Soeters Van Eldonk Architecten **P. van Rongen** SP Architecten **J. Nieskens** Spring Architecten **E. Kooij** SVP Architectuur en Stedenbouw **M. Mors, J. Terwiel** TANGRAM Architecten **B. Mispelblom Beyer** Theo Verburg Architecten **J. Heiblom, T. Verburg** Topos Architecten **R. Passchier** Tromp Partners Architecten **H. Haverkamp** Van den Bergh Architecten **R. van den Bergh** Van der Laan Bouma Architecten **J. Hoste, T. van der Laan Bouma** Van der Leur Vermeer Architecten **J. van der Leur** Van der Stelt en Schoots Architectenbureau **H. van der Stelt, J. van de Vuurst** Van Hoogevest Architecten **M. Bakker** Van Sambeek & Van Veen Architecten **E. van Sambeek** VDNDP Bouw-ingenieurs **A. van Dasler** Vermeulen Windsant Architecten **Th. Vermeulen Windsant, C. Vermeulen Windsant - de Hullu** Verweij Messnig & Partners **Gj. Eekel** VHP s+a+l **W. Vester** Voets Architecten **A. Voets** Wessel de Jong Architecten **H. Duyvestijn** Wiegerinck Architecten **R. Geerling** Windt Architecten Adviseurs **A. Abma** Zaanen Spanjers Architecten **K. Spanjers** Zecc Architecten **M. van der Meer**

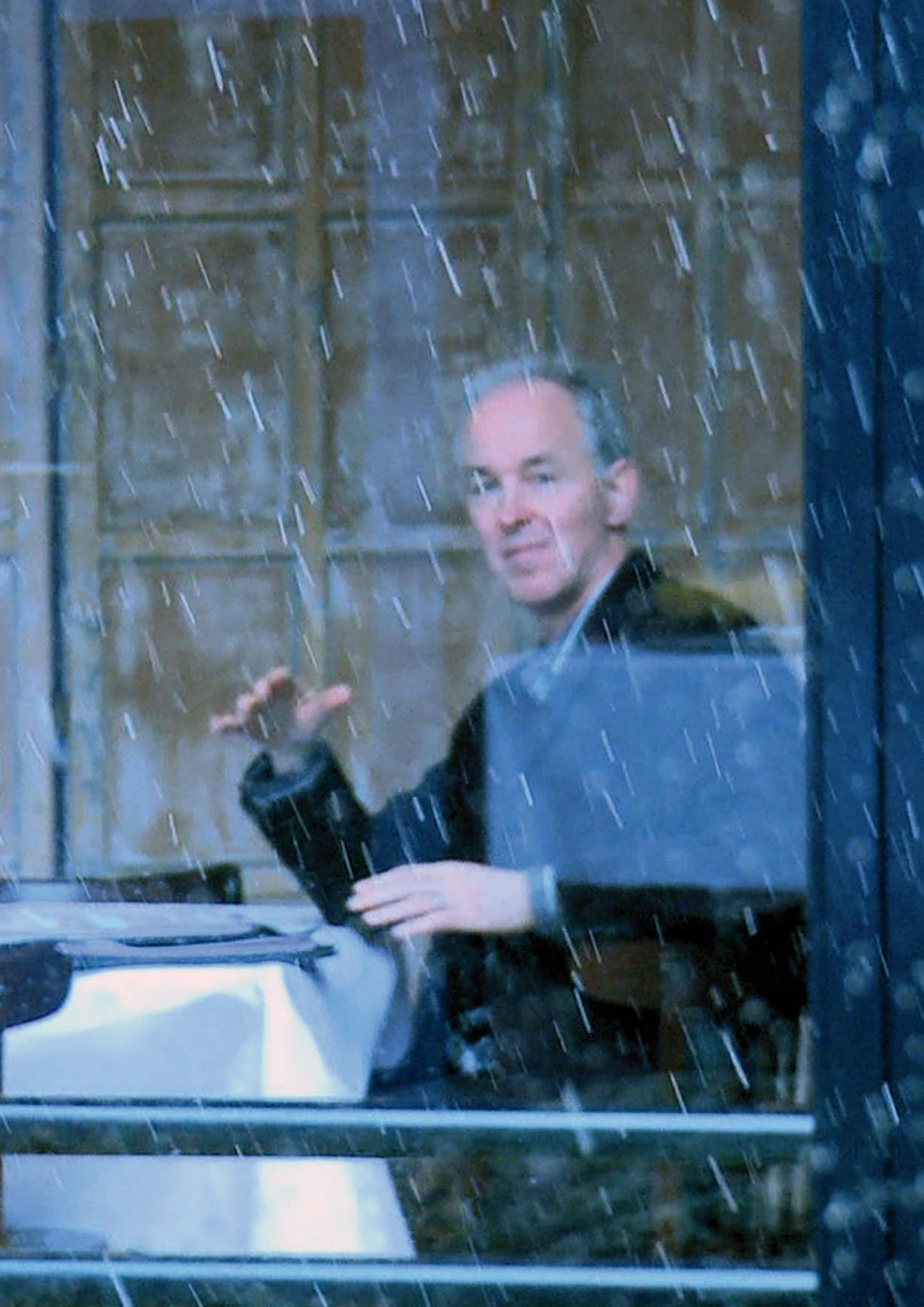
**PROJECTONTWIKKELAARS EN CORPORATIES** | Blom Architectuur & Stedenbouw **A. Laarissi** Bouwfonds **P. Joosen, H. Makkinga, A. Vos** Com.Wonen **R. de Jong, J. Theuns, A. Thijssen, G. van de Water** DHV **M. van den Dungen, C. van de Pol, W. Slotman, B. Verweijen** Edwin Oostmeijer Projectontwikkeling **E. Oostmeijer** FMH Wonen **M. de Bruijn** Fortis Vastgoed Ontwikkeling **C. Scholten** Foruminvest **A. Nazerian** Heijmans Vastgoed **W. de Jager, L. Mosman** Hevo Bouwmanagement **M. Schoonderwalt** Koopmans Projecten **T. Schreurs** Maarsen Groep **N. Maarsen, J. Vink** Moes Bouwbedrijf West **A. Janssen, E. de Moor, P. Reitsma** NEPROM **J. Fokkema, P. Noordanus** voorzitter, **M. Schepman** Ontwikkelingsbedrijf Vathorst Beheer **W. van Veelen** Ouwe Gouwe Bouw **C. Warmerdam** Portaal Eemland **E. Kunst** Pre Wonen **T. van Honk** ROM Marsaki **J. Priem** Stichting Woonbedrijf **F. Schmal, P. Terwischa van Scheltinga** Synchron **C. de Reus, R. Dressel, F. van de Wiel** Van Straten Bouw en Vastgoed **M. Cuppen** Van Wijnen Projectontwikkeling Almere **P. Birkhoff** Volker Wessels Vastgoed **H. Werner** Walcherse Bouw Unie **G. van Kralingen** WonenCentraal **D. Dullemond** Woningstichting Leusden **J. Bot, A. van de Water** Woningstichting Ons Doel **C. Vrouwe** Woonpartners Midden-Holland **B. Zwamborn** Zondag Ontwikkeling **R. van Spengen, A. Zondag**

**ADVISEURS** | **A. Evers** Adamasgroep **O. Buter, R. Zuidema** AKRO Consult **B. de Deugd, R. Kersten, M. ter Bekker** AT Osborne **J. Beljon, O. Derlagen** BBN Adviseurs **J. Geel, P. Wieman** Boer & Croon Ruimtelijke Investerings **I. de Jong** Brink Groep **P. Timmermans** Buro Ro A. Hamstra Collegamento **P. Sertons** Dare to Care **M. Ellenbroek** Draaijer & Partners **I. Tien** Estheticon **R. Anedda** Grontmij Kats & Waalwijk **P. ten Kroode** Grontmij Nederland **E. Tureay** Han Michel **H. Michel** ICOP **J. van Meel** Ingenieursbureau Oranjewoud **J. Kuik** Jeltjes Bouwadvies **J. Jeltjes** Karssen Proces & Advies **A. Karssen** Laanbroek Schoeman Adviseurs **M. Michelotti** Loyens & Loeff **G. van de Meent** M3V Adviespartners **C. van Ginneke, L. Nuyens** Maar! Bouwmanagement **R. van der Horst** MAKKS Procesmanagement **M. Bennenbroek, E. Langeslag** Meijer & Co **J. Meijer** Nieuwenhuijse Bouwmanagement **J. Nieuwenhuijse** Penta Rho **A. Koenders, J. Roelofs** ProCap Projectmanagement **R. Theeuwen** RIGO Research en Advies **J. van Rossum** Stibbe **D. Orobio de Castro** ToornendPartners **R. van Gemert** Tuininga Bouwrecht RO **W. Tuininga** Twynstra Gudde **A. de Vaal - van Hooren** Witteveen+Bos Raadgevende Ingenieurs **G. Kregting** WST Vooruitgang **M. Berends** WZNH **N. de Vreeze**

**INSTELLINGEN EN ANDEREN** | ARCAM **M. Behm** Architectuur Lokaal **D. Bergvelt, M. van Beusekom, W. Dijkman, M. de Jager, C. Jansen, T. Prins, R. Samkalden** plv voorzitter, **T. van Schie** bestuurslid, **L. Simons** Architectuurcentrum Casla **R. Brouwer** Atlantic Realty Partners **C. Aardenhout** Binnenlands Bestuur **C. Overdijk** European Nederland **E. Vos** Federatie Welstand **F. ten Cate** Gajewski.tv **H. Gajewski, D. van Reijen** Het Instituut **J. Wagenaar** Instituut voor Bouwrecht **A. Bregman, M. Chao-Duvis** Nederlands Architectuur Instituut **E. Smit** Cobouw **I. Koenen** S@M Stedenbouw Architectuurmanagement **M. Visser** TU Delft **H. Visscher, L. Volker** Universiteit Utrecht **J. de Leeuw, H. Broekhuizen** Universiteit van Amsterdam **S. Bentinck** Woord en Plaats **J. van Campen**

**EN** | **B. Peper** en **J. Tromp** voorzitter en gespreksleider **EU Aanbestedingendag**.







# De keuze van architecten en ontwikkelaars door middel van Een overzicht van knelpunten

## David Orobio de Castro

Dat ik u vandaag toe mag spreken heb ik, zo begrijp ik, te danken aan een e-mail die ik ongeveer een jaar geleden aan één van de bestuurders van Architectuur Lokaal zond. Daarin beklagde ik mij over de (juridische) kwaliteit van aanbestedingen en prijsvragen zoals die worden gehouden ter keuze van architecten en ontwikkelaars. Ik vond - en vind - het verbazend dat, juist daar waar het gaat om zoiets belangrijks als de kwaliteit van onze gebouwde omgeving, het gemiddelde niveau van de gevoerde procedures zo laag is.

Ik zal in deze lezing proberen op praktische, en weinige juridische wijze de knelpunten uit de dagelijkse praktijk te benoemen. Alvorens dat te doen, wil ik u echter twee

citaten uit de rechtspraak niet onthouden. Niet alleen bij aanbesteders en marktpartijen leiden aanbestedingen soms tot emotionele reacties, ook de rechters doen in vonnissen over dit onderwerp soms ontboezemingen die men in meer 'gewone' zaken niet snel zal tegenkomen. Zo oordeelde de President van de Rechtbank Den Bosch over de aanbesteding van 'professioneel-intellectuele producten' in een aanbestedingsgeschiedenis:  
 "... Meer in het algemeen wijst de rechter er op dat de beoordeling van [...] professioneel-intellectuele producten inhoudt, welke producten met betrekking tot hun inhoudelijke kwaliteit vrijwel onmogelijk aan objectieve maatstaven zijn te toetsen. Voor intellectuele kwaliteit bestaan nu eenmaal

geen normen, anders dan het subjectieve oordeel van de 'peergroup', waarbij regelmatig, naar de geschiedenis leert, dat wat door de peergroup aanvankelijk als ondeugdelijk werd verworpen, later waardevoller bleek dan werd aangenomen.

Niettemin hebben de Europese regelgevers en de Nederlandse wetgever het tegen betaling verwerven van dergelijke producten door overheden niet uitgesloten van de verplichting om daartoe een openbare aanbesteding uit te schrijven, daarmee klaarblijkelijk aanvaardend dat de daarbij te hanteren beoordelingen in hoge mate subjectief blijven en tot vormen van schijn-objectiviteit kunnen leiden. De onvermijdelijkheid daarvan is aanvaardbaar, mits de kansen voor inschrijvers maar gelijk blijven.



## aanbesteding of prijsvraag

*Inschrijvers hebben daarom op dit en dergelijke terreinen een verregaande subjectiviteit in de beoordeling te aanvaarden, die daarmee nog geen willekeur is, ook al zal die grens soms niet eenvoudig zijn vast te stellen.”*

Opmerkelijk is ook de wijze waarop de President van de Rechtbank Leeuwarden oordeelde over gunningcriteria.<sup>2</sup> Deze criteria zouden er ondermeer toe leiden dat aan zeer gerichte prijsverschillen tussen inschrijvingen een veel groter gewicht zou worden toegekend dan grote verschillen in kwaliteit tussen die inschrijvingen. De President stak zijn mening

niet onder stoelen of banken:

*“...Elk weldenkend mens zal echter tot de conclusie komen dat, gelet op de zeer geringe onderlinge prijsverschillen van telkens hooguit enkele euro's, slechts deze laatste inschrijving zou kunnen worden aangemerkt als de economisch meest voordelige aanbidding. [...] Een systeem dat zulke onredelijke of zelfs absurde uitkomsten mogelijk maakt voldoet niet aan de daaraan te stellen deugdelijkheidseisen”.*

Zo zijn er veel meer uitspraken te vinden over aanbestedingen, en ook over de aanbesteding van architectendiensten en projectontwikkelingsopdrachten. De meeste

van die uitspraken zijn niet in zo welluidend proza geschreven als juist geciteerde, maar zij geven wel een beeld van de problemen die zich voordoen bij keuze van architecten en ontwikkelaars middels aanbestedingen en prijsvragen. Dat beeld is ten behoeve van deze lezing verder aangevuld met ervaringen uit mijn praktijk en van Architectuur Lokaal zelf.

Hierna wordt gepoogd een overzicht te geven van de meest voorkomende knelpunten. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen verschillende fasen zoals die in aanbesteding en prijsvraag vaak →

<sup>1</sup> Voorzieningenrechter Rechtbank 's-Hertogenbosch 08 02 08, LJN: BC3956, 168487 KG ZA 07-822.

<sup>2</sup> Voorzieningenrechter Rechtbank Leeuwarden 21 01 05, LJN: AS3521, 67575 KG ZA 04-340.

## GELEGENHEIDSWOORDENBOEK VAN DE EU AANBESTEDINGENDAG

Ongewenst is dat de EU Aanbestedingendag vervalt in discussie over begrippen en procedures. Maar er is veel spraakverwarring. Om het gesprek helder te houden gaan we uit van dit gelegenheidswordenboek van de EU Aanbestedingendag.

**aanbesteding(sprocedure)** ~ *selectieprocedure, tender*. Procedure waarmee een **opdrachtgever** een keuze maakt uit meerdere **opdrachtnemers**. Een gangbare aanbesteding verloopt via een 'openbare procedure' of een 'niet-openbare procedure'. Een aanbestedingsprocedure bestaat achtereenvolgens uit een aankondiging, **selectiefase** (bij de niet-openbare procedure), **offertefase** en tenslotte de **gunning**.

**aankondiging** ~ *oproep, advertentie, publicatie*. Schriftelijk stuk waarin de **opdrachtgever** de start van de **aanbesteding** kenbaar maakt.

**aanmelden** ~ *aanmelden als gegadigde*. Reageren op de **aankondiging**.

**BAO** ~ Besluit Aanbestedingsregels Overheidsopdrachten. Het BAO 'vertaalt' de Europese aanbestedingsrichtlijnen naar de Nederlandse context. Het BAO is bindend voor alle overheden.

**beginselen van aanbestedingsrecht** ~ Beginselen die bij alle **aanbestedingen** in acht genomen moeten worden: concurrentie, transparantie, proportionaliteit en gelijkheid.

**beoordelingscriteria** ~ Geheel van criteria op grond waarvan de geschiktheid van **opdrachtnemers** om mee te doen aan een **aanbesteding** wordt beoordeeld (**selectiecriteria**) en criteria aan de hand waarvan **offertes** worden beoordeeld (**gunningscriteria**).

**concessieovereenkomst** ~ Een overeenkomst tussen een **opdrachtgever** en **opdrachtnemer** waarbij de **opdrachtgever** eisen opstelt voor het ontwerp, de planning en de uitvoering. Als tegenprestatie krijgt de **opdrachtnemer** recht tot exploitatie van het project (evt. met een vooraf bepaalde vergoeding van de **opdrachtgever**).

**concurrentiegerichte dialoog** ~ Een relatief nieuwe procedure die is opgenomen in het **BAO** en die tijdens de **offertefase** overleg op individuele basis tussen **opdrachtgever** en **opdrachtnemer** toestaat. Onderling contact tussen beide partijen is in de gangbare **aanbestedingsprocedures** niet toegestaan.

**economisch meest voordelige inschrijving** ~ **Gunningscriterium** waarbij niet alleen naar de prijs wordt gekeken maar ook naar andere aspecten zoals kwaliteit, technische waarde, esthetische en functionele kenmerken, etc.

**Europese aanbesteding** ~ Procedure voor de **aanbesteding** van een overheidsopdracht volgens op Europees niveau vastgestelde richtlijnen. Als een opdracht een bepaalde waarde ('drempelwaarde') overstijgt moeten overheidsopdrachtgevers een Europese **aanbesteding** houden ('Europees aanbesteden').

**gunning** ~ Besluit tot het verstrekken (gunnen) van een opdracht aan een **opdrachtnemer**.

**gunningscriteria** ~ Criteria aan de hand waarvan in een **aanbesteding** de winnende **offerte** wordt gekozen.

**inschrijven** ~ Het indienen van een **offerte** door een **opdrachtnemer**.

**offerte** ~ *inschrijving*. De aanbieding van de **opdrachtnemer** conform de door de **opdrachtgever** gestelde eisen. De winnende offerte is de offerte op grond waarvan **gunning** van de opdracht plaatsvindt.

**offertefase** ~ *prijsvraag, wedstrijd, competitie, ontwikkel(ings)-competitie, meervoudige adviesopdracht, meervoudige (ontwikkel/ontwerp) opdracht*. Vervolg op de **selectiefase**. In deze fase worden geselecteerde **opdrachtnemers** in de gelegenheid gesteld om een **offerte** uit te brengen op basis van een vooraf

bekend gemaakt **programma van eisen**. Deze fase wordt in de praktijk ervaren als de werkelijke competitie.

**opdrachtgever** ~ *uitvrager, aanbestede, aanbestedende dienst; bij dit debat meestal: gemeente*. Overheidsinstelling (ministerie, provincie, gemeente) die een **aanbesteding** organiseert.

**opdrachtnemer** ~ *inschrijver, gegadigde, deelnemer*. Architect of projectontwikkelaar die zich **aanmeldt**, dan wel een **offerte** indient en/of in aanmerking komt voor **gunning** van de opdracht.

**prijsvraag** ~ Het begrip 'prijsvraag' roept vaak verwarring op. Het wordt gebruikt voor zowel ontwerpwedstrijden onder architecten voor procedures die niet in een **offerte** uitmonden (bijvoorbeeld ideeënprijsvragen), als voor de procedures die in de **offertefase** worden gevolgd.

**programma van eisen** ~ Een samenstelling van wensen en eisen van de **opdrachtgever**. Een programma van eisen kan globaal of uitputtend zijn.

**selectiecriteria** ~ *uitsluitingsgronden, geschiktheidseisen, minimumeisen, shortlistcriteria*. De criteria die worden gehanteerd in de **selectiefase**.

**selectiefase** ~ *voor(afgaande) selectie, preseselectie*. De fase waarin de **aanmeldingen** worden beoordeeld op basis van de **selectiecriteria**. Deze fase heeft als doel een beperkt aantal **opdrachtnemers** te selecteren die worden uitgenodigd, een **offerte** in te dienen.

**selectieleidraad** ~ *handleiding, reglement, wedstrijdprogramma*. Er zijn verschillende (model) leidraden in omloop:

- De leidraden *Kompas bij Prijsvragen en Meervoudige Opdrachten* en *Kompas bij Ontwikkelingscompetities* hebben betrekking op de **offertefase** en de **gunning**. De *Kompassen* kwamen tot stand o.l.v. de Rijksbouwmeester/ministerie van VROM en zijn onderschreven door 15 partijen, waaronder BNA, NEPROM en VNG. Het Steunpunt Ontwerpwedstrijden, ondergebracht bij Architectuur Lokaal, is uitschrijvers van Kompas-procedures behulpzaam bij het gebruik van deze leidraden.

- De *BNA Werkmap Europees aanbesteden voor opdrachtgevers* is een model selectieleidraad voor de keuze van een architect volgens de niet-openbare aanbestedingsprocedure en omvat dus de **selectiefase**, de **offertefase** en de **gunning**.

- De *Reiswijzer Marktpartijen en Gebiedsontwikkeling* is een initiatief van NEPROM, uitgegeven door het ministerie van VROM/Directie Ruimte i.s.m. ministerie van Financiën, VNG, IPO en NEPROM. De Reiswijzer gaat uit van twee mogelijkheden van initiatiefname: door publieke partijen of door de markt. Voor initiatiefname door de overheid gaat de leidraad in op de **selectiefase**, de **offertefase** en de **gunning**. Ook wordt gezocht naar alternatieve selectiemogelijkheden.

- (*Aanbestedings*)*leidraden en reglementen* zijn er verder in vele verschillende varianten. De Rijksbouwmeester hanteert bijvoorbeeld een eigen leidraad voor de keuze van een architect voor Rijksgebouwen, gericht op de **selectiefase**, de **offertefase** en de **gunning**. Bij de **aanbesteding** van bouwopgaven wordt veel gebruik gemaakt van leidraden zoals het UAR-EG en het ARW.

**visiepresentatie** ~ Mondelinge toelichting van een **opdrachtnemer** aan de **opdrachtgever** om zijn visie op de opgave uiteen te zetten. Er is nog geen sprake van concrete voorstellen.



→ worden onderscheiden. Verwezen zij naar het 'gelegenheidswoordenboek' (zie hiernaast) en de uitnodiging voor deze **EU Aanbestedingendag**, waarin deze fasen nader zijn beschreven. Daar waar ik hierna spreek van 'aanbesteding' is daarmee ook bedoeld een prijsvraag die valt onder de Europese of nationale aanbestedingsregels.

## Knelpunten in de selectiefase

Onder selectiefase wordt - kort gezegd - verstaan de fase waarin partijen worden geselecteerd die uiteindelijk zullen worden uitgenodigd om een offerte uit te brengen. Hier doen zich onder meer de volgende problemen voor.

### Onduidelijke selectiecriteria

Vaak worden in aanbestedingsdocumenten onduidelijke selectiecriteria gehanteerd. Er wordt bijvoorbeeld gesproken van 'voldoende gekwalificeerd personeel' zonder dat duidelijk is wat onder 'voldoende' of onder 'gekwalificeerd personeel' wordt verstaan. Als daarover vervolgens vragen worden gesteld, komen niet zelden onduidelijke antwoorden terug. Onduidelijke selectiecriteria kunnen voor een rechter een reden zijn om een aanbesteding voortijdig te laten beëindigen.

### Te hoge geschiktheidseisen

In het kader van de selectie worden veelal zogenaamde 'omzeteisen' en 'ervarings-eisen' gesteld. Daarbij wordt regelmatig als voorwaarde voor selectie een zodanige hoge omzet geëist, dat kleinere bureaus daaraan niet kunnen voldoen. In het kader van de ervaringseisen wordt vaak om 'referentieprojecten' gevraagd. Bij de aanbesteding betreffende een school wordt dan bijvoorbeeld als eis gesteld dat de architect al tenminste drie vergelijkbare scholen heeft ontworpen. Daarmee is die eis onnodig zwaar. Immers, ook een architect die al eens één, kleinere, school heeft ontworpen zal waarschijnlijk een 'maat groter' ook wel aankunnen. En waarom alleen gevraagd naar ervaring met het ontwerpen van scholen? Verschillen deze zo zeer van andere openbare gebouwen dat alleen architecten die al eerder scholen ontwierpen, voor de opdracht in aanmerking zouden kunnen komen? Vergelijkbare, onnodig beperkende, eisen ziet men met

enige regelmaat bij de aanbesteding van andere openbare gebouwen en ontwikkelingsopdrachten. Volgens het aanbestedingsrecht kunnen dergelijke eisen in strijd zijn met het 'proportionaliteitsbeginsel', dat voorschrijft dat selectie-eisen in een redelijke verhouding moeten staan tot de aard en de omvang van de aan te besteden opdracht.

### Te veel geschiktheidseisen

In de praktijk ziet men ook vaak dat veel geschiktheidseisen worden gesteld. Niet alleen omzeteisen of ervaringseisen, maar ook bijvoorbeeld eisen aan de liquiditeit, solvabiliteit en dergelijke van architectenbureau of ontwikkelaar. Niet zelden ook worden eisen gesteld in het kader van (ISO)certificering of worden andere certificaten gevraagd. Ook komt voor dat bankverklaringen of zelfs bankgaranties in het kader van de selectie wordt gevraagd. Men moet zich werkelijk afvragen of zoveel - cumulatieve - eisen wel nodig en redelijk zijn. Ook hier weer kan er sprake zijn van strijd met het proportionaliteitsbeginsel.

### Ontwerpwerkzaamheden in de selectiefase

Niet zelden wordt al in de selectiefase aan architecten of ontwikkelaars gevraagd om een eerste ontwerp of visie in te dienen. Voor die werkzaamheid wordt zelden of nooit een vergoeding betaald. Eén en ander leidt ertoe dat een relatief grote groep marktpartijen - er is immers nog niet geselecteerd - ontwerpwerkzaamheden moet gaan verrichten waarvoor zij geen vergoeding krijgen terwijl de kans dat zij de opdracht winnen nog zeer ongewis is. Dat moet ongewenst geacht worden. Bovendien is er strikte jurisprudentie van het Hof van Justitie voor de Europese Gemeenschap en van de nationale rechter die voorschrijft dat in het kader van de selectie uitsluitend eisen mogen worden gesteld aan de aanbieder en niet aan de aanbieder. Anders gezegd: selectie mag alleen plaatsvinden op basis van de karakteristieken van het bedrijf dat wil worden geselecteerd. Geen werkzaamheden mogen worden gevraagd, en niet mag worden geselecteerd op, plannen of ideeën die dat bedrijf heeft in verband met de concreet aan te besteden opdracht. Ter voorkoming van misverstanden: die

plannen of ideeën mogen wel worden gevraagd in de volgende fase, de offertefase.

### Te veel partijen gaan door naar de offertefase

Met enige regelmaat komt het voor dat de selectiefase leidt tot een uitnodiging aan acht of zelfs meer partijen om een aanbieder te doen. Dat leidt er toe dat even zoveel partijen intensief arbeid zullen moeten verrichten ten behoeve van het uitbrengen van een offerte terwijl, naar mate het aantal uitgenodigde partijen groter is, de kans voor individuele partijen om de opdracht te verwerven juist afneemt. De Europese en nationale aanbestedingsregels schrijven voor dat in de regel niet meer dan vijf partijen, en in bepaalde gevallen zelfs maar drie, behoeven te worden uitgenodigd voor de offertefase.

### Slordige aanmeldingen vanuit de 'markt'

Niet alleen aanbesteders dragen bij aan het moeizame verloop van aanbestedingen. Het komt vaak voor dat bedrijven slordige aanmeldingen doen waardoor aanbesteders zich genoodzaakt ziet om zo'n bedrijf uit te sluiten of alsnog informatie van zo'n partij op te vragen. Dat laatste is niet altijd geoorloofd volgens de aanbestedingsregels en kan gemakkelijk tot vertraging en geschillen aanleiding geven. Men moet hopen dat er een verband is tussen het aantal en de complexiteit van de selectiecriteria enerzijds, en het aantal fouten/slordige aanmeldingen vanuit de markt anderzijds. Daar waar selectiecriteria worden gereduceerd tot het meest noodzakelijke, zou de kwaliteit van de aanmeldingen toch omhoog moeten gaan.

## Knelpunten in de offertefase

### Kwaliteit programma van eisen

Ook Programma's van Eisen (PvE) zijn niet altijd duidelijk. Regelmatig ontstaan bijvoorbeeld problemen omdat het PvE niet duidelijk is over het kader waarbinnen ontworpen moet worden. Zo kan bijvoorbeeld een bestemmingsplan gelden, waarvan niet duidelijk is in hoeverre de ontwerper er vanuit mag gaan dat de vrijstellingsmogelijkheden in dat plan kunnen worden benut. Of er is een (voor)ontwerp bestemmingsplan waarvan niet duidelijk is in hoeverre dit aan de inschrijvingen zal →

→ (kunnen) worden aangepast. Ook kunnen zich in het plan grotere of kleinere grondposities bevinden waarvan onduidelijk is of/wanneer onteigening daarvan zal plaatsvinden.

Een andere makke van de PvE's kan zijn dat een bepaalde eis dwingend' wordt opgelegd terwijl later blijkt dat marktpartijen een beter idee hadden dan voorzien in het PvE en dat die 'dwingende eis' dat idee nu juist blokkeert. In de praktijk ziet men dan regelmatig dat aanbesteders dergelijke eisen achteraf proberen op te rekken of negeren - hetgeen juridisch niet geoorloofd is. In veel gevallen zal het verstandiger zijn om een PvE te maken dat de nodige ruimte biedt aan de markt om zelf met creatieve invulling te komen.

Ook contractuele voorwaarden waarmee inschrijvers zich in hun offerte akkoord moeten verklaren kunnen bijzonder knellend zijn. Dat kan er bijvoorbeeld toe leiden dat de daarmee gepaard gaande risico's door inschrijvers worden vertaald in een hogere risico-opslag en dus extra (soms onnodige) kosten voor de aanbesteder.

### **Zware eisen aan de in te dienen offerte (ontwerpen e.d.) tegenover geen of lage biedkostenvergoeding**

Niet zelden wordt inschrijvers gevraagd om relatief gedetailleerde ontwerpen in te dienen en - met name bij ontwikkelopdrachten - ook grondexploitatie berekeningen, marktanalyses e.d. De kosten van het uitbrengen van een offerte zijn in die gevallen hoog, terwijl er vaak geen of een relatief lage biedkostenvergoeding tegenover staat. Daar waar aanbesteders uitvoerige werkzaamheden verlangen in de offertefase, behoort daar een behoorlijke biedkostenvergoeding tegenover te staan, zo meen ik.

### **Onvoldoende mogelijkheid voor overleg tussen aanbesteder en (potentiële) opdrachtnemers (vraag en antwoord werkt vaak slechts)**

Veel aanbestedingen kenmerken zich door een opzet waarbij inschrijvers een offerte-aanvraag ontvangen, op basis daarvan een offerte maken, deze vervolgens indienen, waarna gunning plaatsvindt. Voor een gesprek ter verduidelijking van de offerte-aanvraag, laat staan voor gesprek over de oplossing die een inschrijver in gedachte

heeft, is vaak geen ruimte. Dat is te betreuren. De ervaring leert, dat veel discussie over inschrijvingen achteraf voorkomen had kunnen worden als tussen aanbesteder en inschrijver voorafgaand aan het uitbrengen van de offerte overleg had plaatsgevonden en partijen hun wensen en ideeën tijdig over en weer hadden kunnen verduidelijken. Anders dan vaak wordt gedacht, bieden de aanbestedingsregels wel degelijk mogelijkheden voor het voeren van dergelijke gesprekken - 'dialogoog' - tijdens de aanbesteding. Daar waar een dergelijke gedachtewisseling niet plaatsvindt, zal veelal alleen door 'vraag en antwoord' worden gecommuniceerd. De ervaring leert dat een dergelijke uitwisseling - althans op schrift - vrij zelden tot bevredigende resultaten leidt.

Vaak roepen antwoorden weer nieuwe vragen op en zo voort. Het is ook alleszins voor de hand liggend dat bij zoiets complex als invulling van de ruimtelijke omgeving een zorgvuldige gedachtewisseling op zijn plaats is. Na het uitbrengen van de offerte is zo'n gedachtewisseling maar beperkt mogelijk - zoals ik hierna zal toelichten. Het moet dus wel daarvoor.

### **'Geknoei' met planpresentaties e.d.**

Soms voorziet een aanbesteding er wel in, dat vóór, dan wel ná het uitbrengen van de offerte het plan door de architect of ontwikkelaar mag worden toegelicht. Daarbij wordt niet altijd een ordelijk proces gevolgd. Soms is onduidelijk of hetgeen wordt besproken bij zo'n presentatie (nog) meetelt bij de beoordeling. Soms ook worden ideeën die in een voorafgaande planpresentatie door een inschrijver zijn geopperd, door de beoordelingscommissie ook in een volgende presentatie weer naar voren gebracht. Eveneens komt voor dat, nog voorafgaand aan het uitbrengen van de offerte, alle ontwerpen openbaar worden gemaakt met als gevolg dat de concurrenten nog flink van elkaar kunnen 'afkijken'. Het moge duidelijk zijn dat het aanbestedingsrecht dit soort praktijken niet toestaat.

### **Uitloop/tijdsbeslag**

Veelal wordt bij aanvang van de aanbesteding nog uitgegaan van een doorlooptijd van enkele maanden tot (ruim) een half jaar. In de praktijk blijken aanbestedingen

dan toch vaak fors uit te lopen en niet zelden duurt zo'n procedure uiteindelijk anderhalf tot twee jaar. Gedurende al die tijd moeten zowel aanbesteder als inschrijvers mensen en middelen beschikbaar houden voor bijvoorbeeld vraag/antwoord, doen van de inschrijving, e.d. Als een aanbesteding eenmaal loopt, is het bovendien - zeker voor inschrijvers - niet zo makkelijk meer om zich daaruit terug te trekken. Reeds gemaakte kosten vormen vaak een belangrijk argument om nog meer kosten te maken. Dit probleem is niet zo makkelijk te ondervangen. Het risico van uitloop kan wel wat worden beperkt door de aanbesteding vanaf het begin goed en - vooral ook - simpel op te zetten.

## **Knelpunten in de gunningsfase**

### **Onduidelijke of niet- doordachte gunningscriteria**

De keuze voor de winnende offerte moet worden gedaan op basis van 'gunningscriteria'. Daarbij is één van de moeilijkste vraagstukken steeds hoe de verhouding tussen prijs en kwaliteit moet worden gewaardeerd. Bij competities voor ontwikkelaars wordt nog wel eens een 'minimale grondprijs' vastgesteld. Als de bieding tenminste deze grondprijs inhoudt, wordt deze vervolgens uitsluitend nog beoordeeld op kwaliteit. Er zijn gunningssystemen in omloop die tot merkwaardige uitkomsten leiden - zie ook de uitspraak van de President hierboven. Breed lijkt de opvatting te worden gedragen dat de beoordeling van ontwerpen/plankwaliteit door een beoordelingscommissie zou moeten plaatsvinden.

Beoordelingscommissies worden op heel verschillende wijze samengesteld. Niet altijd zijn beoordelingscommissies zich bewust van de spelregels van de aanbesteding waarbinnen zij hebben te operen. Verwezen zij bijvoorbeeld naar een recente uitspraak betreffende een prijsvraag van de gemeente Leudal.<sup>3</sup> De drie partijen die volgens de beoordelingscommissie het hoogst scoorden bleken geen van allen aan het programma van eisen te voldoen.

### **'Burgerpanels'**

Ook verdienen de 'burgerpanels' enige aandacht. Niet zelden wordt de bevolking gevraagd om een score toe te kennen aan



concurrerende ontwerpen/plannen. In die gevallen waarin onduidelijk is welke eigenschappen van het ontwerp door de bevolking worden beoordeeld - gaat het bijvoorbeeld om esthetische kenmerken, toegankelijkheid, gezelligheid of een mix van die factoren? - staan dit soort beoordelingen op gespannen voet met de aanbestedingsregels. In alle gevallen is het zaak dat de architecten/ontwikkelaars in competitie gelijke mogelijkheden krijgen om hun ontwerpen/maquette of plan aan de bevolking te presenteren.

#### **Onduidelijke/voorwaardelijke inschrijvingen**

In de gunningsfase is niet zelden een knelpunt dat de ingediende offertes onduidelijk zijn, bepaalde verplicht gestelde informatie niet bevatten of voorbehouden inhouden. Wat dacht u bijvoorbeeld van de ontwikkelaar die een inschrijving doet 'onder voorbehoud van gelijkblijvende markt-omstandigheden' o.i.d.? Net als in de selectiefase kunnen dergelijke inzendingen

voor de aanbestedende dienst bepaald problemen opleveren. In veel gevallen zal de aanbesteder dergelijke offertes terzijde moeten leggen, hoezeer de aanbesteder ook van de inhoud gecharmeerd kan zijn.

#### **Rol van 'de politiek' bij gunning**

Eén van de grootste problemen, juist waar het gaat om de openbare ruimte, geeft de rol van de politiek bij aanbesteding en prijsvragen. Regelmatig komt het voor dat de uitslag van een aanbesteding of prijsvraag het college van Burgemeesters en Wethouders dan wel de Gemeenteraad niet bevat. Dan wordt veelal een keur aan argumenten in stelling gebracht waarom toch een andere architect of ontwikkelaar als winnaar aangewezen zou moeten zijn dan de partij die volgens de beoordelingscommissie behoort te winnen. Het behoort geen betoog, dat dergelijke bemoeienis vanuit de politiek in strijd is met het aanbestedingsrecht. De winnaar van een aanbesteding of prijsvraag moet worden aangewezen op basis van, aan het begin

van de procedure bekend gemaakte, criteria. Als in de aanbestedingsdocumentatie is bepaald dat een beoordelingscommissie de score toekent, is het niet toegestaan die score later nog aan te passen of de beoordelingscommissie te beïnvloeden. Wat bijvoorbeeld te denken van het geval waarin een architect een competitie won met 0.05 punt voorsprong op de concurrentie, waarna werd besloten de scores zodanig af te ronden dat de voorsprong teniet werd gedaan? <sup>4</sup> De enige juiste weg is om zowel Burgemeester en Wethouders als de Gemeenteraad bij aanvang van de aanbesteding te laten instemmen met de te hanteren gunning-criteria/beoordelingsmethodiek. Op dat moment kan vanuit bestuur of de politiek nog legitieme invloed worden uitgeoefend. Vanaf het moment dat de aanbesteding is aangevangen, moeten politiek en bestuur zich van bemoeienis met de beoordeling van de inschrijvingen onthouden. →

<sup>3</sup> Voorzieningenrechter Rechtbank Roermond, 09 10 2008, LJN BF7936.

<sup>4</sup> Voorzieningenrechter Den Haag, 09 01 2007, LJN AZ

### Onderhandelingen met de winnende inschrijver

In de praktijk vinden regelmatig onderhandelingen plaats met de winnende inschrijver, nadat de gunning (/het voor-nemen tot gunning) is uitgesproken. Voor zover die onderhandelingen essentiële onderdelen van de offerte betreffen (denk onder andere aan de prijs, karakteristieken van het plan) zijn deze ingevolge de aanbestedingsregels niet toegestaan. De reden dat dergelijke onderhandelingen toch vaak plaatsvinden, is dat gaande de aanbesteding onvoldoende contact heeft plaatsgevonden - of vanwege knellende aanbestedingsvoorschriften: heeft kunnen plaatsvinden - waardoor aanbesteder en inschrijver eerst na gunning daadwerkelijk tot een gedachtewisseling komen. Ook dit gegeven pleit ervoor om de aanbestedings-procedure meer flexibel te maken en daarin ruimte te creëren voor de zo brood-nodige communicatie tussen architecten en ontwikkelaars enerzijds en aanbesteders anderzijds.

### Slot

Tot zover een kort overzicht van de belangrijkste knelpunten bij de keuze van architecten en ontwikkelaars middels aanbestedingen en prijsvragen. Naar ik meen zijn de meeste van deze knelpunten zeker overkomelijk, mits de nodige - lees: meer - zorg wordt besteed aan het structureren van eenvoudige en evenwichtige aanbestedingsprocedures en prijsvragen. ■

**mr D.C. Orobio de Castro** is partner bij Stibbe N.V. te Amsterdam en specialist op het gebied van het Europese en nationale aanbestedingsrecht.





In oktober 1995 verscheen in *Bouwrecht* van de hand van mr. A.A.M. Evers, toen werkzaam bij de BNA, een belangrijk artikel over een tot dan toe wat genegeerd onderwerp: Architectuurwedstrijden. In dit artikel ging Evers in op het fenomeen prijsvragen, de reglementen daaromheen alsmede op de schaarse jurisprudentie en op de historische ontwikkeling van de selectie van architecten.

De conclusie van Evers was, dat het destijds slecht gesteld was met de procedures voor architectuurwedstrijden en dat het in het belang van alle partijen was dat er erkende, goede en niet te uitvoerige regelgeving voor architectuurwedstrijden komt die aangepast zou zijn aan de eisen van de tijd. Ter gelegenheid van het afscheid van mr. Evers eind 2006 besteedde de BNA uitgebreid aandacht aan dit onderwerp. Sindsdien kan geconstateerd worden dat het eigenlijk niet meer stil is geworden rond de selectie van architecten. En dat is een goede zaak. Wordt er in de juridische literatuur en mogelijk in de dagbladers aandacht besteed aan een onderwerp dan komt een onderwerp in beweging. In dat verband moet ook niet onderschat worden het effect dat architecten zelf naar de rechter stappen. Vonnissen verhelderen soms vragen van interpretatie en de mogelijkheid van een gang naar de rechters kan gezien worden als een vorm van private handhaving van regelgeving. Juridiseren is dus niet per se een verwerpelijk fenomeen.

# Architectenselectie en contactmomenten in de aanbestedingsprocedure

Monika Chao

Er is aandacht gekomen voor de eigenaardigheid van het selecteren van architecten en van het gunnen van een opdracht aan architecten. Een bijzonder punt van aandacht in dat kader is de mogelijkheid van contact hebben met elkaar tijdens de procedure. Er zitten twee aspecten aan deze kwestie. Enerzijds gaat het bij de architectenopdracht om werkzaamheden, die zich aan het begin van een project bevinden. De opdrachtgever staat in die fase vaak nog niet duidelijk voor ogen wat hij precies wil hebben. Gesprekken met architecten zijn daarom geïndiceerd. Anderzijds is het zo dat de architect behoefte heeft aan contact met de opdrachtgever in spe, omdat hij gevoel moet krijgen bij wat de opdrachtgever wil. Aan beide zijden van de te vergeven opdracht is dan ook behoefte aan contact.

In een studie naar contactmomenten in de aanbestedingsprocedure, uitgevoerd door het Instituut voor Bouwrecht (*Quickscan: contactmomenten in aanbestedingsprocedures*) in opdracht van PSIBouw is met een aantal inschrijvers van verschillende pluimage, waaronder architecten en raadgevend ingenieurs, alsmede met diverse aanbestedende diensten gesproken. De inzet van de gesprekken was om een beeld te krijgen van de behoefte aan contact (is die er of niet, waarom etc.) en of de regelgeving dan wel de wijze waarop met de regelgeving wordt omgegaan voorziet in die behoefte. De studie is op 10 december aangeboden aan PSIBouw en wordt o.a. op de site van deze organisatie en op die van het IBR gepubliceerd ([www.psisb.nl](http://www.psisb.nl) of [www.ibr.nl](http://www.ibr.nl)).

De contactmomenten die er zijn in de openbare en niet-openbare procedure, wanneer we het dan vooral over dienstenopdrachten hebben, zijn de mogelijkheid om schriftelijk vragen te stellen, een inlichtingenbijeenkomst waar vragen gesteld kunnen worden, de visiepresentatie en een bezoek aan een gerealiseerd ontwerp. De concurrentiegerichte dialoog is een procedure die uitsluitend bestaat uit contactmomenten (enigszins gechargeerd); de adviseurs met wie gesproken is, hadden hier nog geen ervaring mee. De indruk van de meeste gesprokenen was, dat de regelgeving zelf voldoende mogelijkheden bood. De manier, waarop deze benut werd door de aanbestedende diensten werd echter door de

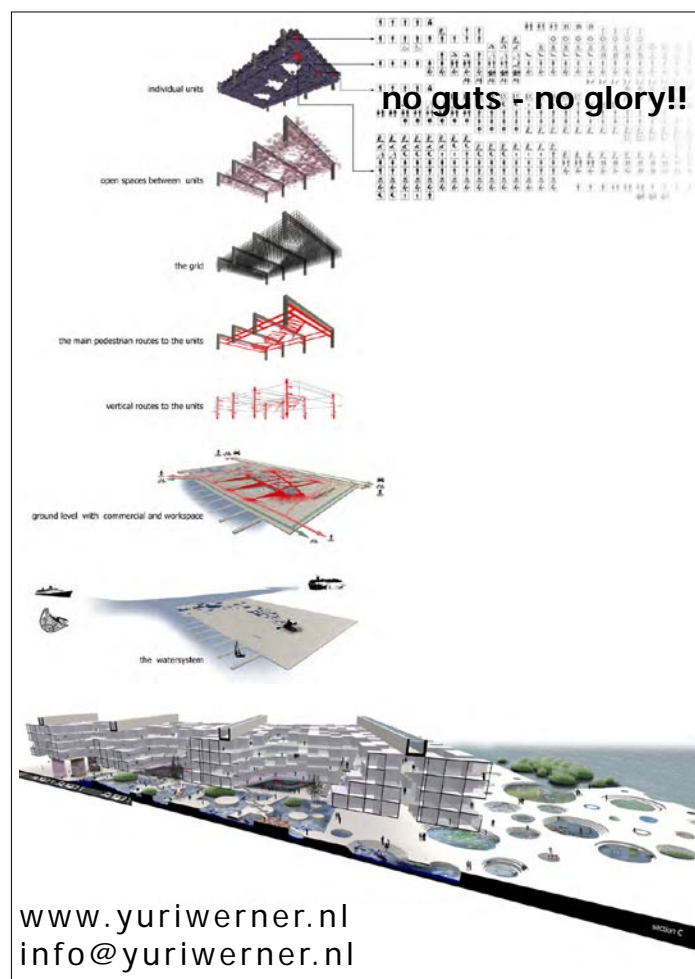
inschrijvers bekritiseerd. Krampachtig, formeel en beheerst door de angst 'te veel' te zeggen, waren termen die gehoord werden. Daarnaast werd door de inschrijvende adviseurs opgemerkt dat de visiepresentatie te laat in het proces plaatsvond. Juist vanwege de noodzaak van elkaar te weten wat men denkt, zou een soort contact aan het begin van de procedure plaats moeten vinden. Dat de visiepresentatie een gevaarlijk moment is, immers mogelijk niet vrij van subjectieve invloeden, werd algemeen onderkend. Aandacht voor het borgen van de gelijke behandeling en transparantie is dan ook noodzakelijk. Hetzelfde geldt voor de mogelijkheid om een project te bezoeken, waar door de architect toelichting wordt gegeven op zijn manier van werken etc.

De aanbestedende diensten waren in het algemeen terughoudend waar het ging om contactmomenten anders dan in een schriftelijke vorm of in het bijzijn van meer inschrijvers. Anderzijds werd wel onderkend dat bij intellectuele diensten vooral waar die vroeg in een proces verricht worden gesprekken verhelderend werken en latere teleurstellingen voorkomen. Er lijkt dan ook ruimte om te komen tot een (iets) andere inrichting van de aanbestedingsprocedure in het geval van architectenopdracht.

Al met al kan geconstateerd worden dat de vlag er voor de architectendiensten duidelijk anders bijhing toen mr. Evers bijna als een roepende in de woestijn moest pleiten voor een goede manier van omgaan met architecten in de aanbestedingsprocedure. De **EU Aanbestedingendag** georganiseerd door Architectuur Lokaal komt dan ook op een perfect moment en gehoopt mag worden dat zoveel mogelijk met betrokkenheid van alle partijen gewerkt gaat worden aan een vernieuwing van de selectie van architecten. ■

Prof. mr dr M.A.B. Chao-Duivis is directeur van het Instituut voor Bouwrecht en hoogleraar bouwrecht Faculteit Bouwkunde TU Delft.

(TALENT)



YURI WERNER - 2003 EERVOLLE VERMELDING



MAX RINK - 2007 GEDEELDE 1E PRIJS









# Een creatieve dienst past niet in een formele procedure

BNA | Jeroen van Schooten

Overheden vertonen in hun rol van opdrachtgever risicomijdend gedrag. Dat uit zich onder meer in het stellen van buitensporig hoge eisen bij Europese aanbestedingen. Een omzeteis van drie miljoen euro is niet ongebruikelijk. Bureaus die willen meedingen naar de bouw van bijvoorbeeld een school, moeten al drie keer zo'n opdracht hebben gedaan. Bij de architectenselectie gaan veel procedures mank. Opdrachtgevers horen in de tweede fase een keuze te maken voor een ontwerper. In plaats daarvan verlangen ze vaak een compleet uitgewerkt ontwerp. Over de kosten en energie voor bureaus wordt nauwelijks gerept. Sommige opdrachtgevers hanteren zelfs een derde ronde. De selectie zelf vindt wat de BNA betreft plaats op verkeerde gronden. De beste architect is niet per definitie de goedkoopste, meest ervaren of de ondernemer met het grootste bureau. Het moet iemand zijn die de visie van de opdrachtgever deelt. Gebrek aan kennis bij opdrachtgevers vormt een ander dilemma. Veel overheden zijn slechts incidenteel opdrachtgever. Logischerwijs hebben zij niet de expertise in huis om inschrijvingen goed te kunnen beoordelen.

## Vershraling en versmalling

De huidige praktijk druist in tegen het doel waarvoor Europese aanbestedingen zijn ingesteld: die zouden de markt vrijer moeten maken waardoor meer bureaus een kans krijgen. Nu worden jonge architecten, kleine bureaus en grotere spelers die een andere markt willen aanboren, buitenspel gezet. Een omzeteis van drie miljoen sluit meer dan negentig procent van de architectenbureaus bij voorbaat uit van inschrijving. Ook als het gaat om aantoonbare ervaring met een specifieke bouwopgave schieten veel architecten te kort wanneer opdrachtgevers de procedure strikt handhaven. Het overvragen tijdens de architectenselectie heeft tot gevolg dat steeds meer bureaus bedanken voor de eer. De gebeurtenissen in het Westland afgelopen zomer zijn hiervan een treffend voorbeeld. Dit beeld wordt bevestigd in een enquête die de BNA dit jaar onder leden hield. Bijna tachtig procent van de bureaus gaf aan niet mee te doen aan Europese aanbestedingen vanwege de hoge eisen. Dat betekent in het meest ongunstige geval dat twintig procent van de architectenbureaus straks alle aanbestedingen doen. Doordat de markt versmalt, hebben opdrachtgevers dan weinig te kiezen. Nog afgezien van de gevolgen voor de branche veroorzaakt dit een vershraling van het architectuurklimaat in Nederland.

## Evenwichtige keuze

De BNA probeert via verschillende wegen de huidige praktijk bij te sturen. Zo hebben we een werkmapp samengesteld die opdrachtgevers helpt bij het maken van een evenwichtige keuze voor een architect. In plaats van een hoge omzeteis staat in de werkmapp de vraag hoe een bureau de bouwopgave gaat organiseren. En in plaats van de vraag of een bureau hetzelfde kunstje al eerder heeft gedaan, informeert de opdrachtgever naar specifieke competenties voor de betreffende bouwopgave. →

→ Misschien heeft de architect al eens een oplossing voor een ontwerpkeuze bedacht voor een bioscoop die ook goed toepasbaar is in een school. Bij de architectenselectie raadt de BNA af om een ontwerp te verlangen. Opdrachtgevers die toch een visuele uitwerking willen zien om draagvlak te creëren bij hun achterban, kunnen beter een prijsvraag uitschrijven tegen een reële vergoeding voor de inzendingen. Bij een aanbesteding zou de opdrachtgever op zoek moeten zijn naar een architect die de beste visie heeft op die ene specifieke bouwopgave. De werkmop biedt een ambitiedocument waarin de opdrachtgever vastlegt wat hij belangrijk vindt. Bijvoorbeeld dat de gebruikers flexibele werkplekken krijgen of dat een gebouw in zijn eigen energie kan voorzien. De BNA adviseert vervolgens een commissie van deskundigen te formeren die toetst welke architect het meest voldoet aan de gestelde ambities. Want kwaliteit moet altijd het uitgangspunt zijn.

In Den Haag hebben wij intensief gepleit voor goede regelgeving. Onze insteek is het vaststellen van een plafond aan de eisen bij aanbestedingen. Dat lobbywerk levert succes op: naar aanleiding van vragen in de Tweede Kamer heeft de minister van Economische Zaken gezegd dat zij vindt dat opdrachtgevers geen onnuttige omzetteisen aan architecten mogen stellen. In januari zit de BNA opnieuw met de minister van EZ aan tafel. Zo houden we druk op de ketel. In gesprekken met opdrachtgevers en bouwmanagementbureaus merken wij dat de urgentie om het anders te doen langzamerhand begint door te dringen. Het Westland-verhaal en ook het rapport van Atelier Kempe Thill brengen zaken in een stroomversnelling.

### **Uit het keurslijf**

Toch is ons doel nog allerm minst bereikt. Want de BNA wil dat architecten geen deel meer uit hoeven maken van Europese aanbestedingsprocedures. In onze visie leent een creatieve dienst zich niet voor het keurslijf van een formele procedure met weinig contactmomenten. Opdrachtgevers moeten de ruimte hebben om ideeën uit te wisselen met architecten die meedingen naar een bouwopgave. Juist door met elkaar te praten, groeien partijen naar de beste keuze. Architecten moeten op hun beurt kunnen luisteren naar de opdrachtgever en zijn wensen tot hun recht laten komen in het ontwerp. Daarom streven wij binnen de beroepsgroep naar het versterken van competenties. Zolang de huidige procedure blijft bestaan, doet de BNA er alles aan om de problemen aan te pakken. Om te beginnen actualiseren wij op korte termijn de werkmop voor opdrachtgevers en brengen we een handzame versie uit voor wethouders en beslissers bij gemeenten. Per 1 januari 2009 stelt de BNA een meldpunt in voor aanbestedingen. Daarmee willen we voorbeelden verzamelen van procedures die wel goed gaan en bij problematische aanbestedingen onze leden bijstaan. Via onze contacten bij het ministerie, met de Rijksbouwmeester en met belangengroeperingen in de bouw streven we naar een bundeling van kennis om opdrachtgevers te ondersteunen. Als zij vooraf beter weten wat ze kunnen verwachten bij een Europese aanbesteding, gaat de kwaliteit in rap tempo omhoog. Verder zou er een onafhankelijke toezichthouder moeten komen, een overheidsinstantie die toetst of procedures zorgvuldig zijn gevolgd. Onze focus ligt echter op de beginfase, bij de aanbesteding en architectenselectie: een verbetering daar zal doorwerken in alle volgende stappen van de bouwopgave. Tijdens de **EU Aanbestedingendag** viel mij op dat gemeenten onze frustraties delen. Het versterkt mijn vertrouwen dat we samen een oplossing kunnen vinden. ■

**Ir. J. van Schooten** is voorzitter van de BNA en architect directeur van Meyer en Schooten Architecten.



## Jan Tromp in gesprek met Jeroen van Schooten

De inleiding van Jeroen van Schooten maakt Jan Tromp nieuwsgierig: wat kunnen we verwachten van de 'wethoudersversie' van de BNA-werkmap? Van Schooten merkt op dat bestuurders weinig tijd hebben om zich in procedures te verdiepen. Toch is het belangrijk dat zij inzicht hebben in de hoofdpunten van het aanbesteden. Daarom moet er, net als voor bestuurders van grote ondernemingen, een toegankelijke samenvatting komen.

Tromp vraagt ernaar, omdat de BNA onlangs een persbericht uitbracht waarin een opdrachtgeverssteunpunt voor Europese aanbestedingen wordt bepleit. Daarin staat dat aanbesteding van architectendiensten een complex proces is, dat specialistische kennis vereist. Bram Peper gaf in zijn inleiding aan, dat die expertise onder druk van de privatisering bij de publieke opdrachtgevers verdwenen is.

Volgens Van Schooten klopt dat en erkennen de gemeenten dat hier een lacune is ontstaan. De gemeentelijke diensten bouw- en woningtoezicht in grote steden geven zelf aan dat zij geen mensen meer hebben die bouw-

plannen kunnen beoordelen. Dat is een serieus probleem. Er is wel een **Steunpunt Ontwerpwedstrijden** bij Architectuur Lokaal, en de rijksoverheid heeft Pianoo, een netwerk van overheidsaanbesteders. Maar die steunpunten zijn onvoldoende algemeen erkend en zij geven geen goedkeuring aan procedures, terwijl daar wel behoefte aan is. Daarom vindt Van Schooten een keurmerk nodig. Voor hem is de discussie over een algemeen erkend steunpunt een belangrijk agendapunt van de **EU Aanbestedingendag**. Hij vindt niet dat een dergelijk steunpunt bij de BNA thuishoort, liever niet zelfs. Het zou onafhankelijk moeten zijn en toch dicht bij de overheid moeten zitten, wellicht bij de Rijksbouwmeester.

Tromp merkt op dat gemeenten, zonder specialistische kennis, om te beginnen vaak moeten kiezen tussen aanbesteding aan een architect of een projectontwikkelaar. Is het dan niet logisch dat het steunpunt zich ook richt op de selectie van projectontwikkelaars? Van Schooten meent dat gemeenten slechts een beperkt aantal opgaven eerst naar een

projectontwikkelaar zoeken. Bij de meeste opdrachten kan de gemeente rechtstreeks naar een architect. Alleen bij complexe gebiedsontwikkeling, waar veel verschillende programma's door elkaar heen lopen, kan het voor de hand liggen eerst een ontwikkelaar te zoeken. Dergelijk opgaven vragen volgens Van Schooten om een heel ander soort aanbesteding.

Stel, brengt Tromp tenslotte naar voren, het dicht bij de Rijksbouwmeester staande, onafhankelijke steunpunt geeft een stempel van goedkeuring. Komt dan alles in orde? Van Schooten merkt op dat de BNA dan nog steeds zijn meldpunt heeft voor procedures die in de uitvoering toch niet goed lopen. De BNA zou klachten dan weer bij het steunpunt terug kunnen leggen. Daarmee zou er zowel een uitvoerende als een controlerende partij zijn, dat lijkt Van Schooten een mooie structuur. Maar, sluit Van Schooten af: 'Een opdrachtgever blijft altijd beslissen over zijn eigen gebouw.'



PARTIJEN

# Altijd prijs?

## Kanttekeningen bij een ontspoorde prijsvraagcultuur

NEPROM | Peter Noordanus

### Inleiding

Concurrentie is een groot goed en alle bedrijven willen excelleren: laten zien dat juist zij de beste zijn. Maar overdaad schaadt en er is een punt, waarin geforceerd streven naar marktwerking in plaats van *efficiency* juist extra kosten oplevert. In plaats van het juiste product voor de juiste prijs, juist kwaliteitsverlies. In plaats van versnelling en leveren wat geboden is, juist gemodder en vertraging. En er is een punt, waar als het gaat om waardeontwikkeling, *co-makership* boven concurrentie de betere optie is. Mijn stelling is dat de prijsvraagcultuur die we in ons land op het terrein van ruimtelijke ontwikkelingsprojecten hebben zien ontstaan in een aantal opzichten qua prijs en kwaliteit juist sub-optimale plannen organiseert.

### Ruimte voor creativiteit

Projectontwikkelingbedrijven zijn vaak in concurrentie betrokken bij grotere gebiedsontwikkelingen. Hun *core-business* ligt in het bedenken van slimme concepten die een antwoord geven op de publieke kwesties die in geding zijn. Hoe kunnen de van overheidswege nagestreefde doelstellingen op een zo goed mogelijke manier verwezenlijkt worden in combinatie met een optimale waardecreatie, die het plan in kwestie ook realiseerbaar maakt? Te vaak echter worden prijsvraagopzetten op voorhand zowel qua programma als qua stedenbouw volledig dichtgezet met als logisch gevolg dat er slechts sprake is van een invuloefening, waaraan een grondprijs moet worden gehangen. De denkfout is hier dat er vanuit gegaan wordt dat de overheid het monopolie heeft op ideeënvorming en uitvinderschap. Dat is een misverstand. Een slimme overheid geeft - uiteraard binnen gekozen uitgangspunten - juist ruimte voor ideeën van derden voor verrassende concepten en alternatieve oplossingen. Prijsvragen moeten creativiteit stimuleren, marktpartijen uitdagen en vragen om een nieuwsgierige overheid.

### Ruimte voor co-makership

Gebiedsontwikkelingen zijn vaak complex en oplossingen voor concrete vraagstukken zoals bereikbaarheid, milieuaspecten zoals fijnstof of waterbeheersingzaken kunnen alleen samen met de overheid worden gevonden. Vaak zijn er meerdere overheden bij betrokken. Het gaat in veel gevallen om projecten met een uitvoeringsduur van meer dan een decennium. Bij prijsvragen wordt veelal als uitgangspunt genomen dat voor een dergelijke planperiode alles bij de start kan worden bedacht. Dat is een illusie. Los van wisselingen in de economische conjunctuur zullen beleidsopvattingen veranderen. Regelgeving trouwens ook. Denk hier aan de impact van de fijnstof problematiek. Het maakbaarheidsideaal, dat aan gedetailleerde uitvragen voor langlopende projecten ten grondslag ligt, dient drastisch gerelativeerd te worden. Biedt ruimte om problemen in *co-makership* tegemoet te treden. Biedt flexibiliteit, denk na over faseerbaarheid. Gebiedsontwikkeling vraagt samenwerking en *co-makership*, is de sleutel voor succes. →



## Jan Tromp in gesprek met Peter Noordanus

Jan Tromp meende in de toon van Peter Noordanus' inleiding een zekere irritatie te horen. Maar Noordanus noemt het liever onrust. 'Niet alleen de onrust van de marktpartij die denkt, hoe kom ik aan mijn werk? Het is welgemeende onrust over de vraag of wij met elkaar in staat zijn om kwaliteit te realiseren. De gefragmenteerde aanbestedingscultuur die wij nu hebben, met de juridische nasleep die er vaak op volgt, leidt zeker tot gefragmenteerde gebiedsontwikkeling en niet tot het Nederland dat we graag willen.' Met verwijzing naar de carrière van Noordanus - hij was onder meer hoogleraar bouwrecht, werkte een

aantal jaren voor overheden en vervolgens in het bedrijfsleven - vraagt Tromp wat Noordanus zou doen als hij nu minister van VROM zou zijn. Zou hij dan de aanbestedingen afschaffen? Dat gaat Noordanus te ver, maar hij zou wel veel strakker sturen op een werkbare competitieopzet dan het kabinet de afgelopen tijd gedaan heeft. Hij wil noch de Europese richtlijnen noch marktwerking afschaffen, 'maar wij maken er nu zo'n onhandig voertuig met vierkante wielen van.' Noordanus verwijt het kabinet dat er bijvoorbeeld rond het Arroux-arrest zo'n pandemonium kon ontstaan. Dat heeft tot grote onzekerheden geleid over de selectie

van partijen bij gebiedsontwikkeling. En dat leidde weer tot vertraging en suboptimale plannen. Hem is vaak gebleken dat de Nederlandse omgang met Europese aanbestedingen door zijn buitenlandse collega's met grote verbazing wordt gezien. In Nederland wordt volgens Noordanus een probleem gemaakt van wat elders in Europa absoluut niet als een probleem gezien wordt. 'Daarmee wil ik niet zeggen dat wij alles wat onder de wijngrens in Europa gebeurt, als onze prijsvraagcultuur moeten gaan opvatten. Maar ik zou er oprecht voor pleiten om de ruimte te zoeken die er wel degelijk in de regelgeving zit.'



### Ruimte voor risicomanagement

Een prijsvraag is vaak aanleiding om risico's over de schutting te gooien. Dit allemaal met het oog op de broodnodige marktwerking. Wie het risico neemt mag het hebben. Al weer een te simpele redenering. Wie een marktpartij vraagt risico's te aanvaarden, moet ook mogelijkheden bieden die risico's te *managen*. Of de markt in de gelegenheid stellen het risico in te prijzen met als gevolg een (te) lage grondprijs. Dit nu zie ik zelden gebeuren. Wat ik wel zie, is een opgelucht idee van 'weg ermee' soms gecombineerd met grote onhandigheden, zoals de feitelijke onmogelijkheid om voldoende informatie te krijgen over significante risico's (bodem, asbest). Wat ik helemaal niet zie, is dat risicomanagement bij langlopende en kwetsbare plannen een gezamenlijk belang is en dat dat van prijsvraag tot realisatie volop in de genen moet zitten met als straf kwaliteitsverlies.

### Ruimte voor ontregeling

Nederland is een land van regelneven. En als er zoals bij het Europees Songfestival een wedstrijd op dit terrein zou worden georganiseerd, ben ik er van overtuigd dat we op onze stoffen zouden winnen. Het zit in onze genen. We willen *plus-Europe* zijn *que les Européens*. Dat maakt onze prijsvraagcultuur wel erg lastig. Ik noteer ten opzichte van andere (vergelijkende) Europese landen de na mijn waarneming relevante verschillen: (1) wij willen meer regelen dat Europeesrechtelijk geboden is. Laatste voorbeeld de concept beleidsregels voor combinatieovereenkomsten. Voor prijsvragen en daarbij behorende risicobeheersing uiterst relevant; en (2) andere Europese landen zoeken qua richtlijnen de grenzen, wij zoeken de juridische problemen. Daartoe ruimhartig gestimuleerd door de advocatuur. Zie het onnodige gedoe rond Arroux met als gevolg enorme juridische dekking aan overheidszijde. Het gevolg van dit alles zijn prijsvraagopzetten die loszingen van de werkelijkheid, absoluut niet kosteneffectief zijn en qua procedure een draagtijd hebben waarvoor de gemiddelde olifant zich niet zou schamen. Dit komt de effectiviteit van de uitvoering van het ruimtelijk inrichtingsbeleid absoluut niet ten goede. Ik zie jaren durende *competitive dialogues* slepende *tenders* en vooral veel kosten en weinig resultaat. In de wegdraaiende markt van vandaag én morgen zal de wal het schip hier vrij snel keren.

### Slotbeschouwing

In deze bange dagen qua kredietcrisis wordt het Rijnlandmodel voor onze economie weer opnieuw uitgevonden. In de hoek van ruimtelijke ontwikkelingsprojecten zou het goed zijn om – de papieren werkelijkheid van prijsvragen voorbij – oog te hebben voor wat we écht met elkaar willen. Qua prijs én kwaliteit. En qua realisme en uitvoerbaarheid van plannen. Dat moet leiden tot een initiatief om meer werkbare prijsvraagopzetten te maken en op een zinniger manier *co-makership* te plegen aan marktwerking. ■

Mr. P.G.A. Noordanus is voorzitter van NEPROM en voorzitter van de hoofddirectie van AM.



# Je houdt elkaar gevangen

VNG | Roelof Bleker

Roelof Bleker won als wethouder van Enschede in 2007 de Gouden Piramide op basis van zijn aanpak van Roombeek na de vuurwerkramp. Daarnaast is hij voorzitter van de VNG-commissie Ruimte en Wonen. Hij constateert, dat er iets serieus aan de hand is. 'Het is verkeerd als procedures vastlopen.' Maar hoe algemeen is dat probleem? Er zijn ook voorbeelden waar het goed gaat. 'Er is vooral vanuit de architectenwereld kritiek op gemeenten. In mijn contacten met ontwikkelaars hoor ik dergelijke geluiden minder. Ik wil voorop stellen, dat er iets serieus aan de hand is. Het is verkeerd als procedures vastlopen. En ik ben ook zelf niet gelukkig met de juristerij rond bouwprojecten. Maar naar mijn smaak wordt de oorzaak wel erg eenzijdig bij de gemeenten gelegd. In feite gedragen sommige deelnemers aan procedures zich zo, dat je als gemeente wel gedwongen wordt om uiterst voorzichtig te zijn. Je moet tegenwoordig niet vreemd opkijken als de nummer twee of de nummer vijf uit de selectie naar de rechter stapt om de uitkomst van de aanbesteding aan te vechten. Voor gemeenten is risicomanagement belangrijker geworden, dat klopt. Maar de opdrachtnemers hebben daar ook zelf de hand in. Je houdt elkaar gevangen. Dat heeft weinig met Europa te maken, het is een gegroeide cultuur. Het is voor mij nog wel de vraag of het over de hele linie fout gaat. Eerlijk gezegd is dat niet mijn indruk. In mijn beleving hebben de architecten een ander type probleem dan de ontwikkelaars. Van de architecten hoor ik vooral klachten over te hoge eisen bij de start van selecties, zodat jongeren geen kans krijgen om tot de markt toe te treden. Als ontwikkelaars klagen gaat het meer over de stap in het proces die volgt op de eerste selectie. Zij vinden het geen goed idee als aan tachtig verschillende ontwikkelaars wordt gevraagd een bieding te doen op één project. Dan is de verhouding tussen de kosten van de bieding en de slaagkans wel heel ongunstig. Dat is om te beginnen een kwestie voor de ontwikkelaars. Want deelname is natuurlijk niet verplicht, de ontwikkelaars beslissen zelf om aan zo'n procedure mee te doen. En ik zou zeggen: als de gemeente een te gedetailleerde vraag stelt met een te geringe slaagkans, steek er dan geen tijd in. Maar wanneer een dergelijk geval zich voordoet, zijn wij in het verleden vanuit de VNG wel met de betreffende wethouder gaan praten. Want we vinden dat een gemeente er beter aan doet om een dergelijke selectie te trechteren.

Zelf vind ik het ook niet vreemd als de gemeente een vergoeding geeft aan bijvoorbeeld drie bedrijven die de laatste fase van de competitie bereiken. Want je weet dat de deelnemers in de laatste fase flinke kosten moeten maken om hun plan goed te kunnen formuleren. Dan ben je als gemeente heel correct. Helaas heb ik wel eens de indruk, dat sommige opdrachtnemers er vervolgens niet het werk insteken dat je verwacht. Ook dat komt voor. Maar we moeten niet blijven steken in geklaag over incidenten. Er is, vooral vanuit de architecten, nu een roep om ingrijpen van de rijksoverheid. Ik ben daar niet principieel tegen, maar ik vraag me wel of regulering veel uithaalt als het probleem in de gegroeide cultuur zit.

Verder denk ik dat we ook baat zouden hebben bij wat meer innovatie vanuit de bouwwereld. Neem nu de scholenbouw. Het is voor de bouwkolom kennelijk nog steeds niet mogelijk om vooraf aan te geven wat de bouw van een school zal gaan kosten. Het risico wordt volledig bij de gemeente gelegd. Logisch dat je als gemeente probeert dat risico af te dekken. Je ontkomt er dan niet aan dat →



## Jan Tromp in gesprek met Roelof Bleker

Het is Jan Tromp opgevallen, dat Roelof Bleker in zijn inleiding meermaals het begrip 'met elkaar' gebruikt, maar de bal toch ook terugkaatst naar de opdrachtnemers. Die vechten gemeentelijke beslissingen aan en werken zo zelf de formele benadering in de hand. Tromp vraagt Bleker of de partijen elkaar over en weer elkaar gevangen hielden in een cultuur van verwijten. Bleker meent dat hij genuanceerd en met zelfreflectie naar de positie van de gemeenten heeft gekeken.

Hij heeft aangegeven wat de zwakke punten zijn bij de gemeenten. Die reflectie mist hij vaak als de opdrachtnemers met klachten komen. Tromp wil toch nog een reactie op de kritiek van opdrachtnemers. Noordanus merkte op dat opdrachtgevers de risico's over de schutting gooien. Klopt dat? Volgens Bleker is de verdeling van risico's een klassiek spanningsveld. Dat zal zo wel blijven en dat ligt niet alleen aan de gemeenten. 'Wanneer je denkt dat alles met een ontwikkelaar is uitgecontracteerd, gebeurt het toch dat extra kosten voor rekening van de gemeente komen. Er blijken dan alsnog interpretatieverschillen te zijn, of de juristen van de ontwikkelaar zijn beter.' Tromp vraagt zich af hoe

een dergelijke cultuur van juridificering kan worden doorbroken; cultuur heeft immers iets bestendigs. Bleker meent dat de juridificering bij aanbestedingen inderdaad moeilijk te stuiten is. Gemeenten zijn erg kwetsbaar. Het gaat om grote bedragen en dan is het logisch dat ambtenaren manieren zoeken om risico's dicht te timmeren. 'Alle rekenlijstjes moeten nagevlooid worden, want je weet dat de juristen aan de andere hetzelfde doen.'

Maar Bleker mist ook een kritische opstelling van de ontwikkelaars. In Arnhem bijvoorbeeld, schreven 70 ontwikkelaars in voor een project. Daarbij ontstond discussie over de eisen die de gemeente stelde - maar waarom schreven al die partijen in voor een procedure waarop zij kritiek hadden? Wanneer niemand zou inschrijven op een, volgens de ontwikkelaars, niet reële minimumgrondprijs zou dat ook leerzaam zijn voor de gemeenten. Bleker geeft een ander voorbeeld. Enschede wil dat een schouwburg op een spannende manier wordt herontwikkeld. In de aanbesteding speelden kwaliteitseisen naast de geboden prijs. De drie biedingen varieerden van 0,6 miljoen tot 2,6 miljoen. Dat was een fors verschil, en het werd nog ingewikkelder

toen de laagste bieder vele voorwaarden stelde. 'Maar wanneer je vertrouwen hebt in één van die drie partijen kun je er daarna vlot uitkomen.'

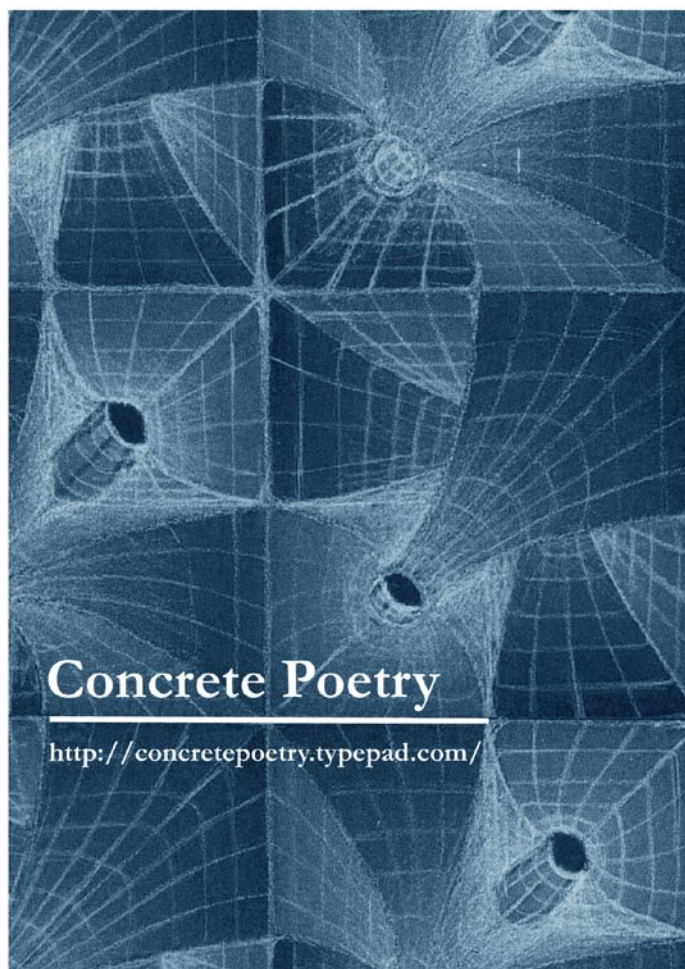
Ter afsluiting brengt Tromp het gesprek op Roombeek. Hij kan zich niet voorstellen dat de wederopbouw van Roombeek via een aanbestedingsprocedure is verlopen, zo snel is deze wijk weer opgebouwd. Volgens Bleker zijn in Roombeek het stedenbouwkundig plan en de supervisie inderdaad niet aanbesteed. Er zijn gesprekken gevoerd en de geselecteerde stedenbouwkundige is nog steeds in de wijk actief. Inmiddels zal het drempelbedrag voor aanbestedingen wel zijn overschreden, maar de afspraken konden tot dusver worden verlengd. 'En voor zover ik weet, is er geen beroepsbroeder die ons heeft aangeklaagd.' Voor de woningen die in particulier opdrachtgeverschap zijn gebouwd hoefde de gemeente geen aanbesteding te organiseren, de gemeente kon de kavels gewoon verkopen. Maar op andere locaties, voor de scholen, het voorzieningencluster en het museum, is wel aanbesteed, en zonder problemen. 'Je kunt ook met Europese aanbestedingen best snel werken.'

→ kostenbeheersing een rol gaat spelen bij de selectie van bouwpartners. Ik ken een voorbeeld uit België van architecten die in samenwerking met verzekeraars garanderen dat particuliere opdrachtgevers hun woning voor bedrag X gebouwd kunnen krijgen. Je betaalt natuurlijk wel voor een dergelijke verzekering, maar volgens mij is zo iets toch een interessante propositie voor opdrachtgevers die anders eerder een cataloguswoning nemen. Een vergelijkbare behoefte om risico's aanvaardbaar te houden speelt bij gemeenten. Het zou goed zijn, als opdrachtnemers zich verdiepen in de problemen waar gemeenten mee te maken hebben en proberen om nieuwe oplossingen te ontwikkelen die daarop aansluiten. Dat levert meer op dan een verwijtende toon.

En soms zijn er positieve signalen. Dat jong talent een kans moet krijgen vinden wij als gemeente ook. We denken dat we daar als opdrachtgever een verantwoordelijkheid in hebben. Het helpt ons dan als een gevestigd bureau meedenkt en aanbiedt om als een soort achterwacht op te treden. Over deze mogelijkheid had ik laatst een gesprek met het Enschedese bureau IAA. Dan ben je samen bezig naar oplossingen te zoeken en daar moeten we het van hebben. Toch moet het ook niet te gezellig worden. Als een ontwikkelaar tegen mij zegt 'je weet toch dat wij goed presteren, vraag ons gewoon', dan kan ik daar niets mee. Het is toch duidelijk dat we de concurrentie niet kunnen afschaffen. Maar we moeten selecties wel zo inrichten dat er voor de deelnemers een redelijke verhouding bestaat tussen hun investering en de kans op succes. Ik vind het daarom niet verkeerd, als architectenbureaus een on-evenwichtige procedure aangrijpen om de publiciteit te zoeken. Dan komt het onderwerp weer eens op de agenda en het is belangrijk genoeg. Maar vervolgens moet je wel met elkaar in gesprek blijven. Het lastige van een debat over aanbestedingen is, dat het onderwerp vraagt om een genuanceerde benadering terwijl de emotionele lading maakt dat sommigen om zich heen gaan meppen.' ■ (DB)

R.W. Bleker is voorzitter van de VNG-commissie Ruimte en Wonen en wethouder Stedelijke Ontwikkeling & Cultuur van Enschede.

(TALENT)



PETRA VAN DE VEN - 2005 EERVOLLE VERMELDING

## Sander Lap



# Stedenbouw & Landschap

## Visie & Ontwikkeling

[www.LapLab.eu](http://www.LapLab.eu)

SANDER LAP - 2008 GEDEELDE 2E PRIJS



DEBAT





# DEBAT

Voor de EU Aanbestedingendag peilde Architectuur Lokaal de meningen van ontwerpers, overheden, marktpartijen, adviseurs en anderen. De vragen werden opgesteld met Stibbe en vooraf voorgelegd aan de samenwerkingspartners Rijksbouwmeester, BNA, NEPROM en VNG. Doel van het vragenlijstje was inzicht te krijgen in meningen en ervaringen van betrokkenen bij aanbestedingen als input voor het debat. Op de volgende pagina's telkens een samenvatting van de reacties, daarna de stellingen die daaruit zijn afgeleid en het verslag van het debat hierover.

Op de website [www.arch-lokaal.nl](http://www.arch-lokaal.nl) staan alle vragen en antwoorden (download pdf).

# Een kwestie

DEBAT



**VRAGENLIJSTJE** 123 mensen beantwoordden het vragenlijstje voor de **EU Aanbestedingendag**. 41% van hen werkt als ontwerper, 36% bij de overheid, 13% bij marktpartijen en 10% als adviseur of elders. Driekwart van hen vindt dat een aanbestedingsprocedure niet leidt tot hetgeen zij vooraf voor ogen hadden. Dat geldt vooral voor de opdrachtnemers: voor 90% van de ontwerpers, voor 94% van de projectontwikkelaars. Maar meer dan de helft van de publieke opdrachtgevers is wel tevreden. De kritiek van de opdrachtnemers op de EU regelgeving is minimaal, het gaat hen om de manier waarop de opdrachtgevers met de regelgeving omgaan. Zij vinden dat er verkeerde en onnodig hoge eisen gesteld worden, er wordt teveel irrelevante informatie gevraagd, de procedures zijn te bureaucratisch en de inhoud sneeuwt onder bij juridificering. Dat levert frustraties op. Beter selecties zouden moeten winnen aan inhoudelijke betekenis en verliezen aan bureaucratie en onnodige investeringen in tijd en geld.



# van mentaliteit?

**Stelling 1 Gemeenten denken dat zij krijgen wat zij willen, maar met de huidige opzet van de aanbestedingsprocedures doen zij zichzelf tekort. Zij krijgen daardoor geen goed beeld van wat architecten en ontwikkelaars hen werkelijk kunnen bieden. Dat leidt tot frustraties, onnodige hoge maatschappelijke kosten en uiteindelijk tot een lagere kwaliteit dan mogelijk is.**

Bjarne Mastenbroek, architect, is bang dat deze eerste stelling waar is. Hij spreekt van een landelijk probleem, een algemeen gevoel van frustratie. Procedures, voorwaarden en regels hebben de overhand gekregen en zijn onnodig ingewikkeld. Het is pure onzekerheid, zegt Mastenbroek. De opdrachtgever die niet weet wat hij wil verschuilt zich achter regels en cijfers. De computer maakt het hem gemakkelijk: hij knipt en plakt zoveel mogelijk voorwaarden uit andere aanbestedingen en timmert de hele procedure dicht. Het is echter een schijnzekerheid, want hoe meer voorwaarden hoe groter de kans dat er iets fout gaat. En elke fout wordt direct aangevochten door de verliezers van de aanbesteding (deze fatale houdgreep zal tijdens het debat nog vaak terugkomen). Als de opdrachtgever weet wat hij wil en onbevangen durft na te denken over de plannen in plaats van op regels en cijfers te vertrouwen, dan kunnen de voorwaarden bij een aanbesteding minimaal zijn. De mens is hier dus de sterkste én de zwakste schakel.

Adri Duivesteijn, wethouder van Almere, deelt de frustratie. Bij de beoordeling van prijsvragen en tenders wordt vaak een minutieuze 'boekhouding' van allerlei kwaliteiten opgesteld. Als je niet uitkijkt gaat het alleen maar over die boekhouding en niet over de vraag welk plan het beste is. Het kan veel eenvoudiger, vindt Duivesteijn: breng het aanbestedingsregime terug naar een paar kernpunten en streep de ballast weg, laat de kwalitatieve beoordeling over aan deskundigen maar houd als gemeentebestuur altijd de beslissing aan jezelf.

Laten we ook eens naar het buitenland kijken, zegt Henk Döll, architect. Zijn ervaring is dat er bijvoorbeeld in Duitsland veel meer op inhoud wordt beoordeeld en helemaal niet met cijferlijstjes wordt gewerkt. De gunningscriteria en de motivering van de gunning zijn verbaal in plaats van kwantitatief. Er is vaak een uitgebreide beoordelingscommissie waarin deskundigen maar ook bestuurders of gebruikers zijn vertegenwoordigd. Men vertrouwt op de kwaliteit van de discussie, en dat daar een subjectief element inzit wordt algemeen geaccepteerd.

Peter Noordanus, voorzitter van de NEPROM en voorzitter van de hoofddirectie van AM, is ook niet gelukkig met de pseudo-objectieve puntentellingen die nu vaak de doorslag geven. Een beperkte set gunningscriteria, in combinatie

met een *expert judgement* waarbij het gemeentebestuur de vrijheid behoudt om een afwijkende beslissing te nemen, doet meer recht aan de inschrijvingen. De NEPROM zou graag zien dat er standaards gemaakt worden voor dergelijke procedures en gunningscriteria.

Chris Vegter, architect, stelt dat een vereenvoudigde procedure alleen zal werken als die wordt verbonden met sterk opdrachtgeverschap. De betrokkenheid van gezichtsbepalende personen uit de gemeente is van groot belang. Laat deze mensen hun programma, wensen en dromen kenbaar maken. Laat de burgemeester maar in de beoordelingscommissie plaatsnemen. Nu is het vaak zo dat 'het grijze leger van de middelmaat' het beeld bepaalt. Ambtenaren, maar heel vaak ook de adviesbureaus die ieder hun eigen voorwaarden en regels gebruiken. Deze *tenderindustrie* verdient goed aan ingewikkelde procedures. ■ (JvC)

# De markt voor nieuw

DEBAT



**V R A G E N L I J S T J E** De preselectie gaat om het vinden van partijen die geschikt zijn voor de opgave, en nog niet om een antwoord op de (ontwerp)vraag. De opdrachtnemers hebben een voorkeur voor 3 partijen: hoe meer partijen, hoe meer kosten moeten worden gemaakt. En hoe minder partijen, des te grotere inzet, zo is de verwachting: de kans om de aanbesteding te winnen is dan immers groter. De opdrachtgevers neigen naar 5 partijen als het ideale aantal, dat biedt een ruimere keuze. Referentieprojecten verdienen de algemene voorkeur. Maar de opdrachtnemers denken hun geschiktheid beter te kunnen aantonen wanneer het niet alleen zou gaan om recente, gerealiseerde en uitsluitend op de opgave gerichte projecten. Dat zou volgens hen ook meer mogelijkheden bieden voor jonge en minder ervaren architecten en ontwikkelaars om toegang te krijgen tot de markt. Een ruime meerderheid van 80% vindt dat de eisen zo moeten worden gesteld dat nieuw talent meer kansen krijgt. Dat is volgens een aantal van hen wel afhankelijk van de opdracht.

# talent wordt geblokkeerd

**Stelling 2 De selectiefase moet zijn gericht op teams met verschillende deskundigheden. Dan speelt het geen rol meer hoeveel of weinig ervaring één van de teamleden zou hebben.**

De vraag is, zegt Jan Tromp, journalist van de Volkskrant en gespreksleider van de discussie over deze stelling, of de Nederlandse wijze van Europees aanbesteden de markt blokkeert voor kleine bureaus en nieuw, meestal jong talent. Bij grote projecten komen kleine, jonge architectenbureaus en projectontwikkelaars niet door de selectiefase omdat zij niet voldoen aan de eisen ten aanzien van omzet, ervaring en vergelijkbare opdrachten. Roelof Bleker, voorzitter van de VNG-commissie Ruimte en Wonen en wethouder van Enschede, vindt dat een publieke opdrachtgever (te) veel risico neemt als hij een grote opdracht verstrekt aan een architect, een constructeur of een aannemer die zoiets voor het eerst doet. Een gemeente wil zekerheid en selecteert daarom op ervaring met vergelijkbare projecten. Dan komt men inderdaad vaak uit bij de grote bureaus, de kans dat een bureau van 100 mensen passende ervaring en deskundigheid in huis heeft is nu eenmaal groter dan bij bureaus van 50 of 25 mensen. Zolang er voldoende concurrentie is binnen het segment van de grote bureaus, is dat geen probleem, aldus Bleker.

De architecten in de zaal zijn het volstrekt niet eens met het uitgangspunt dat kennis en ervaring binnen het bureau aanwezig moeten zijn. Alle kennis is te koop, en specifieke kennis is buiten de architectenbureaus meestal actueler dan binnen een bureau. Ervaring is geen garantie voor kwaliteit. Er worden voorbeelden genoemd van relatief jonge, onervaren bureaus die grote opdrachten kregen: Neutelings Riedijk met het Europees Patentbureau, Meyer en Van Schooten met het ING-gebouw, MVRDV met Villa VPRO. Het kan dus wel. Ook in het buitenland zijn voorbeelden te over.

Een groot bureau biedt schijnzekerheid, zegt André Kempe, architect. Binnen een groot bureau is veel verloop, dus kennis en ervaring kunnen ook zo weer vertrokken zijn. Volgens Arnoud Gelauff, architect, leidt de ervaringseis tot een spagaat. Een architect met ervaring in de woningbouw mag wel een politiepost ontwerpen als onderdeel van een woningbouwproject, maar kan niet inschrijven als diezelfde politiepost als zelfstandige opdracht wordt aanbesteed, omdat hij geen ervaring heeft met politiegebouwen. Jeroen van Schooten, voorzitter van de BNA en architect, ziet dat kleine architectenbureaus ongelofelijk snel kunnen anticiperen op hun opdrachten door externe deskundigheid in te schakelen. Een jonge architect kan de beste constructeur van de wereld in de arm nemen. Als opdrachtgever gaat het om het vertrouwen dat je een partij hebt gevonden - en dat mag ook één man zijn

- die op het juiste moment de juiste competenties kan organiseren: op dát moment voor dát project. Selecteren op competenties is belangrijker dan selecteren op ervaring. Stelling 2 is juist, vindt ook Tjeerd Dijkstra, architect en voormalig Rijksbouwmeester, maar de praktijk is helaas anders. In Nederland is een cultuur ontstaan waarin de opdrachtgever een architect selecteert om het ontwerp te maken, waarna hij zijn eigen adviseurs inzet om het ontwerp uit te werken en door te rekenen. Soms worden de adviseurs zelfs tegen de architect gebruikt. Dijkstra pleit ervoor de architect zelf zijn team te laten samenstellen en te laten betalen. Dan zal er een heel ander proces ontstaan.

Roelof Bleker vindt het combineren van competenties een interessante mogelijkheid. Als een jong bureau zich bindt aan een ervaren adviseur of aannemer en zo de competenties in de bouwkolom om zich heen organiseert, breder dan de architectuur, dan kan dat voor gemeenten ook voldoende zekerheid bieden. Het bieden van kansen voor jonge architecten is geen doel op zich voor de gemeenten, maar hij vindt dat gemeenten hierin wel een verantwoordelijkheid kunnen nemen. Het is een interessant middel om de diversiteit van de architectuur te stimuleren.

David Orobio de Castro, advocaat bij Stibbe, vindt het legitiem dat gemeenten zekerheid zoeken en begrijpelijk dat er ervarings- en omzeteisen worden gevraagd. Dat hier vanmiddag een andere oplossing naar voren komt, is winst. Het selecteren op competenties is interessant, maar gebeurt zelden of nooit. Overigens kunnen bureaus zelf ook hun competenties organiseren door als combinatie in te schrijven bij een aanbesteding.

Edwin Oostmeijer is projectontwikkelaar en heeft net als architecten vaak last van dichtgetimmerde procedures, maar zit ook wel eens aan de andere kant van tafel, in een beoordelingscommissie, zoals bij de bibliotheek in Utrecht. Het probleem zit vooral in de selectiefase, zegt hij. Je moet zorgen dat er, naast gevestigde namen, ook een of twee onervaren architecten hun visie mogen presenteren. Soms zit daar een briljant idee bij, waarmee iedereen verder wil. De vraag is of er in de procedure nog ruimte is voor de intuïtie?

David Orobio de Castro antwoordt dat die ruimte er is. Ook de rechter accepteert dat het hier gaat om processen die je alleen op een subjectieve manier kunt beoordelen. Je kunt er natuurlijk geen heel ander project van maken, maar binnen het redelijke is het heel goed mogelijk om intuïtieve of subjectieve overwegingen mee te laten wegen. ■ [JvC]

# Hoe belangrijk is

DEBAT



**VRAGENLIJSTJE** Opdrachtnemers vinden het belangrijk dat opdrachtgevers zich meer verdiepen in hun bedrijfsfilosofie. Voorafgaand aan het doen van de offerte (voorstel ontwerp, plan van aanpak, kosten) willen bijna alle architecten en ontwikkelaars graag persoonlijk, inhoudelijk contact met de gemeenten. Het gaat om inhoudelijk overleg. Verder wil men de opdrachtgever en zijn ambities leren kennen voordat er een voorstel wordt gedaan. Dat kan leiden tot betere voorstellen. Tweederde van de gemeenten vindt dat ook een goed idee. Het huidige probleem is dat voor een anonieme opdrachtgever een plan gemaakt moet worden, en er helemaal geen persoonlijk contact is. Een visiepresentatie wordt meermaals voorgesteld als geschikte procedure om partijen te selecteren voor de offertefase.

# persoonlijk contact?

## **Stelling 3** Opdrachtgeverschap gaat om tweerichtingsverkeer.

**Opdrachtnemers moeten ook de gelegenheid krijgen om de opdrachtgever en diens visie te leren kennen. Persoonlijk contact tussen opdrachtgever en potentiële opdrachtnemers leidt tot betere resultaten en is tevens efficiënter voor alle partijen.**

Monika Chao, directeur van het Instituut voor Bouwrecht en hoogleraar bouwrecht aan de TU Delft, heeft onderzoek verricht naar contactmomenten in aanbestedingsprocedures (zie ook p. 28). Zij constateert dat opdrachtgevers over het algemeen terughoudend zijn met contactmomenten, omdat zij bang zijn voor juridische haken en ogen: elk contactmoment is een risicomoment. Architecten hebben daarentegen veel behoefte aan contactmomenten, juist in het begin van het ontwerpproces moeten zij immers gevoel krijgen voor de opdracht en voor de opdrachtgever. Er is een roep om de procedure van de concurrentiegerichtede dialoog meer in te zetten, maar hoe dat precies past binnen de Europese regelgeving is nog niet duidelijk. Tjeerd Dijkstra vindt dat de opdrachtgever duidelijk moet zijn. Een wedstrijd is een spel dat vrij gespeeld wordt binnen de spelregels. Zorg dus voor scherpe lijnen op het veld en laat het spel dan een tijdje gaan. Houd de contactmomenten kort en formeel. Als je dat niet wilt of nog niet zover bent moet je het anders doen, dan moet je geen ontwerpwedstrijd uitschrijven maar een architect selecteren en een opdracht geven.

Peter Noordanus benadrukt dat een aanbesteding van een ontwerpopdracht niet te vergelijken valt met een aanbesteding van een bouwopdracht. Bij het ontwerpen is een dialoog over de conceptuele kant van de opgave van belang. Men moet elkaar leren verstaan en het eens worden over de aard van de opdracht. Hij is sterk voor het organiseren en optimaliseren van de contactmomenten. Persoonlijk contact heeft inderdaad meerwaarde, vinden velen in de zaal. De behoefte aan informatie vanuit de eindgebruikers is groot. Maar tussen architect en eindgebruiker zitten eindeloos veel diensten en slimme adviseurs. De versnippering van het bouwproces wordt een ramp, een drama genoemd. Wanneer je als architect met de opdrachtgever spreekt is dat zelden of nooit degene die het gebouw gebruikt. Toch kan dat wel, brengt Salomé Bentinck van de Universiteit van Amsterdam naar voren. De UvA organiseerde in de offertefase een informatiebijeenkomst met rondleiding voor alle uitgenodigde architecten. Zo hadden zij de mogelijkheid vragen te stellen aan de opdrachtgever en de eindgebruikers en hadden ze allen dezelfde informatie.

Peter Noordanus wijst erop dat de grote gebiedstenders ingewikkeld zijn. Het organiseren daarvan is haast ambachtelijk werk, er is maar een handjevol adviesbureaus

dat dat aankan. Als we dit met elkaar handiger kunnen organiseren is er al veel gewonnen.

De bouwmanagementadviseurs in de zaal voelen zich aangesproken. Adviesbureaus krijgen vaak het verwijt dat zij het proces te ingewikkeld maken, maar kaatsen nu de bal terug: gemeenten hebben vaak geen enkel idee wat ze willen en leggen in een programma van eisen een organisatievraagstuk neer bij de architect. Een opdracht moet goed worden voorbereid voordat hij kan worden aanbesteed, en daarvoor heb je vaak een projectmanagementbureau nodig.

Nee, zegt Jan van Iersel, architect, die angel moet eruit. Want waarom selecteert de opdrachtgever dan niet gewoon een architect waarmee hij het programma gaat onderzoeken? De selectie van een architect of van een plan loopt voortdurend in elkaar over, vaak weten architecten niet of er een architect of een plan wordt geselecteerd. In een aanbestedingsprocedure wordt meestal al een visie op de opgave gevraagd, maar dat is geen vrijblijvende visie. Eigenlijk wordt dan bedoeld: wat voor plan zouden jullie willen maken? Om daar antwoord op te geven moet je als architect het ontwerpproces al starten, je *core-business* al prijsgeven. En dat kan niet zonder dialoog, zonder kennis van en contact met de opdrachtgever. Opdrachtgevers zouden uiterst terughoudend moeten zijn met ontwerpwedstrijden of het vragen van een visie op de opgave, maar een architect moeten selecteren op zijn competenties of vermogen die te organiseren. Daarna kan men gezamenlijk het ontwerpproces starten, waarin de dialoog veel uitvoeriger en diepgaander kan zijn dan die paar weken van de selectie. Met alle procedures hebben we luie opdrachtgevers gecreëerd, stelt Albert Fien, hoofd stedenbouw en cultuurhistorie van de gemeente Apeldoorn. Wethouders die alleen maar een mooi plaatje of een maquette kiezen. We moeten terug naar de ware publieke opdrachtgever: een persoon (in plaats van een reeks adviseurs) die de dialoog met de ontwerper aangaat en de verantwoordelijkheid op zich neemt om de betreffende publieke opdracht tot een goed einde te brengen. ■ [JvC]

# Het Lada Ferrari

DEBAT



**VRAGENLIJSTJE** Een cruciaal moment is de beoordeling van de plannen. Een beoordelingscommissie is een geaccepteerde werkwijze. De meningen verschillen over de samenstelling van de commissie: onafhankelijkheid en vakmatige deskundigheid staan tegenover de opvatting dat de wethouder deel van de commissie moet uitmaken. De gemeenten houden zich op de vlakte. 75% vindt dat burgers niet moeten worden betrokken bij de gunning; de ontwikkelaars hebben daar minder bezwaar tegen. Maar wie daar positief over is plaatst kanttekeningen over de mate waarin. Verder blijkt het dualisme een bron voor uitgesproken reacties. Nederland heeft kennelijk nog geen goede manier gevonden om met het dualisme om te gaan. Wanneer er in de gemeenteraad problemen ontstaan komt dat meestal omdat de afstemming over de gunningscriteria vooraf niet goed is verlopen.

Een groot probleem ligt bij de prijs/kwaliteitsafwegingen: hoe bereik je dat op kwaliteit wordt geselecteerd wanneer op prijs én kwaliteit moeten worden beoordeeld? Over het vastleggen van het honorarium voor architectuuropdrachten, evenals de grondprijs bij ontwikkelingsopdrachten - zodat vervolgens alleen nog over de kwaliteit hoeft te worden gesproken - zijn de meningen verdeeld. Architecten en ontwikkelaars twijfelen over vaste honoraria. Publieke opdrachtgevers zijn ofwel positief, of spreken zich hier helemaal niet over uit. Over een vaste grondprijs doen zij wel stellige uitspraken, maar zij zijn - evenals de architecten - verdeeld. Het merendeel van de ontwikkelaars en de adviseurs ziet er wel wat in.

# dilemma

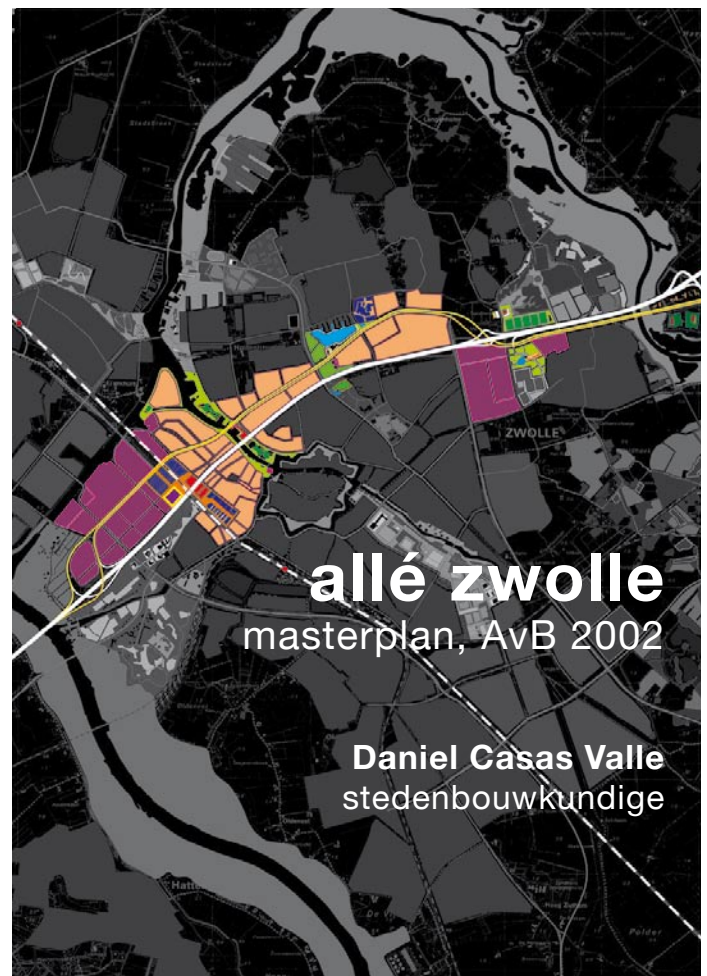
**Stelling 4** Prijs- versus kwaliteitsafwegingen leveren veel problemen op. Een architectenhonorarium kan worden afgeleid van de bouwsom en is niet relevant bij de planbeoordeling. Het probleem speelt vooral bij de ontwikkelingscompetities. Dat kan worden opgelost door voor de grond een minimumprijs vast te stellen, waarbij de mogelijkheid is om hoger te bieden. Alleen wanneer de kwaliteitsbeoordeling tot kleine verschillen leidt, zou de bieding de doorslag moeten geven.

Helaas, door tijdgebrek kon deze stelling niet aan de orde komen bij de **EU Aanbestedingendag**. Maar de problematiek ervan staat op de agenda.

(TALENT)



SETH DE ROOIJ - 2006 1E PRIJS



DANIEL CASAS VALLE - 2003 EERVOLLE VERMELDING

# De vrijblijvendheid

DEBAT



**VRAGENLIJSTJE** Epiloog: Integriteit is een essentiële basis voor het goed verloop van de selecties en beoordelingen. Vaak gaat het, zo blijkt uit de reacties, om maatwerk. Er zijn grote belangen en hoge kosten gemoeid met aanbestedingen. Dat vraagt deskundigheid, kennis, inzet en: het vermogen van alle partijen om over de grenzen van de eigen (deel)belangen te kijken.



# voorbij

**Stelling 5 Het zou het mooiste zijn als de partijen er samen uitkomen. Dat moet ook, in de huidige economische omstandigheden. Maar de geschiedenis wijst uit dat dit nergens toe leidt. Wanneer de rijksoverheid niet ingrijpt worden de problemen niet opgelost.**

En nu de vrijblijvendheid voorbij: wat moet er gebeuren om het algemene onbehagen te stoppen? Hebben we de overheid nodig om eruit te komen?

Carel de Reus, directeur van Synchron, wijst op het *Convenant wedstrijden op gebied van architectuur, stedenbouw, landschapsarchitectuur en interieurarchitectuur*, dat op 1 april 1997 door elf partijen werd ondertekend, waaronder NEPROM, VNG, BNA en de Minister van VROM. De partijen spraken af voortaan volgens het *Kompas* te werken en wedstrijden te melden bij het **Steunpunt Ontwerpwedstrijden** bij Architectuur Lokaal. Maar mensen komen en gaan, en de afspraken raakten in de vergetelheid. We hadden het misschien langer moeten volhouden, zegt De Reus. Het was te vrijblijvend. Hij adviseert de betrokkenen om het nu anders te doen: een paar essentialia te formuleren en die te beleggen met een lichte vorm van dwang. Dat hoeft niet perse met overheidscontrole te zijn, kijk naar het Garantie Instituut Woningbouw of het Standaard Referentiebestek.

André Kempe vindt het aanbestedingsdebat in Nederland een grote kakofonie. Er is geen houvast, geen systematiek, geen rode draad. Er is geen plek waar mensen met problemen terecht kunnen, er is geen schakel, geen bemiddelende instantie. In Duitsland doen de architecten dat van oudsher 'zelf' via de Architectenkammer. In Nederland ligt het meer voor de hand dat de overheid die rol op zich neemt. Dat het ontwikkelen van vereenvoudigde standaardprocedures een eerste actiepoint voor de rijksoverheid is, wordt in de zaal breed onderschreven, door architecten, wethouders, ontwikkelaars en projectmanagers.

Een onafhankelijk 'instituut voor ontwerpwedstrijden en architectenselecties' valt goed bij de meeste aanwezigen. Architectuur Lokaal en Pianoo worden genoemd als mogelijkheid om een instituut onder te brengen. Over de rol van zo'n instituut lopen de meningen uiteen.

De meest vrijblijvende rol is die van *meldpunt, databank en kennisinstituut*. Een centrale plek waar - vooral goede - voorbeelden worden gebundeld en inzichtelijk gemaakt en waar mensen met ervaring hun kennis beschikbaar kunnen stellen. Peter Noordanus zegt dat we op deze manier met *shaming* and *blaming* tot een genormaliseerde aanbestedingscultuur kunnen komen.

Een stap verder gaat de rol als *begeleider van opdrachtgevers bij het organiseren van een aanbesteding*. Veel wethouders zijn zoekend, onder andere als gevolg van de

uitholling van de gemeentelijke stedenbouwkundige diensten. Hulp van Architectuur Lokaal heeft bijvoorbeeld in een aantal gemeenten geleid tot een goed en inspirerend proces. Ook de NEPROM benadrukt het belang van mondige publieke opdrachtgevers.

De vraag of het instituut ook een *controlerende en bemiddelende rol* moet krijgen roept het meeste discussie op. Het is niet onlogisch om openbare aanbestedingen ook openbaar te toetsen. Als opdrachtgevers dialoog, cijferlijstjes en argumentaties binnenskamers houden om procedures te vermijden, blijven fouten onzichtbaar en leren we niets van elkaar. Maar velen hebben een afkeer van het idee een 'stempel' te moeten halen. De BNA is wel voorstander van een goedkeuringsstempel, omdat dat de afspraken en processen formaliseert. Voor alle partijen is het prettig om te weten dat een aanbestedingsprocedure goed is georganiseerd. En voor wie de standaard of leidraad goed volgt is zo'n stempel geen enkel probleem, zegt Jeroen van Schooten. Zo snel mogelijk formaliseren dus, is zijn oproep.

Monika Chao vindt dat de toetsende rol bij de rechter ligt. Zij pleit voor juridisering, niet in belang van de advocatuur maar in het belang van de architectuur. Wil je aanbestedende diensten tot beter gedrag brengen dan moet je als het mis gaat naar de rechter stappen. Dat werkt bijzonder effectief.

En dan, aan het eind van de discussie, staat Dirk te Grotenhuis, bestuurder van de kleine gemeente Drechterland op, die na alle negatieve verhalen een positief geluid wil laten horen. Lokale bestuurders zijn geen angstige mensen. Ze steken hun nek uit en laten zich wegsturen als dat nodig is. Ze weten niet alles zelf en proberen zich daarom te omringen met goede mensen. Het publieke opdrachtgeverschap is al met al niet in slechte handen, maar begeleiding vanuit een onafhankelijk instituut is welkom. ■ (JvC)







---

INTERVIEW | De wethouder | **Ina Adema** nam tijdelijk de portefeuille van een

collega over en raakte zo betrokken bij de ontwikkelingscompetitie voor Park Zandweerd in Deventer. De procedure verliep voorbeeldig en het winnende plan werd enthousiast ontvangen. Nadat B&W zijn besluit over de competitie bekend maakte ontstond discussie over de onafhankelijkheid van enkele commissieleden, waardoor de beoordeling over moest.

‘De les is: juist als je kwaliteit wilt, moet de opdrachtgever de voorbereiding perfect regelen.’

---

# Het is makkelijk om naar de gemeente te wijzen

‘Vanuit mijn eigen portefeuille heb ik met allerlei aanbestedingen te maken. Dat speelt bij de herstructurering van oude wijken, maar ook in het onderwijs. Want een gemeente moet tegenwoordig inburgeringcursussen net zo goed aanbesteden. Soms ben je niet helemaal gelukkig met de uitkomst. Dan moet je constateren, dat in het begin toch de kwaliteiten die van belang zijn niet helder genoeg werden omschreven.

Daar moet een gemeente dus heel scherp op zijn, want het is niet mogelijk om halverwege de uitgangspunten bij te stellen. Daarmee heb je direct het spanningsveld te pakken. **Je moet de procedure heel goed in elkaar zetten om te krijgen wat je wilt.** En het is belangrijk, de raad vanaf het begin mee te nemen in het proces.

Maar de procedure moet geen doel op zich worden, het is een middel om een goede uitkomst te krijgen. De noodzaak van zorgvuldigheid maakt het al snel ingewikkeld. Zeker bij bouwprojecten staan grote belangen op het spel.

Die belangen hebben tot gevolg dat partijen elkaar gaan bevechten en dat iedere onvolkomenheid onder het vergrootglas wordt gelegd. Bij een competitie zoals de gemeente voor Park Zandweerd uitschreef zijn de belangen alleen al groot, omdat partijen fors moeten investeren om een kans te maken. Gezien vanuit de gemeente vind ik dat terecht, want we organiseren een dergelijke competitie voor locaties die bijzondere oplossingen vragen. Dat is duidelijk aan de orde bij deze unieke plek aan de IJssel. Het is redelijk wanneer de uitschrijver van de competitie een vergoeding geeft, maar dat lost het probleem niet op, want ik heb niet de illusie dat het mogelijk is om de voorbereidingskosten van de aanbieders volledig te compenseren.

**Hoe zorgvuldig je het ook regelt, in de beoordeling zal het volgens mij altijd lastig blijven om het juiste gewicht te geven aan zowel prijs als kwaliteit.** Ik hoor wel zeggen dat gemeente de prijs moet vastleggen zodat aanbieders →



→ uitsluitend op kwaliteit kunnen concurreren. Dat werkt misschien bij een deel van de projecten, maar juist voor bijzondere locaties denk ik dat je de spanning nodig hebt die je krijgt als ontwikkelaars ook in de prijs hun uiterste best moeten doen. Maar de prijs moet je wel in perspectief zien. Bij een competitie voor een beeldbepalende plek is het resultaat dus ook beeldbepalend en dat blijft tientallen jaren zo.

Er zijn trouwens situaties waarin ik niet voor een aanbesteding zou kiezen. Ik ben heel tevreden met de inbreng van onze woningcorporaties. Zij hebben een sterke sociale rol en investeren ook als zij daar formeel niet toe verplicht zijn. Dan heb je een andere basis voor de samenwerking dan bij de marktpartijen. Het verhaal verandert natuurlijk, als zij in hun gedrag opschuiven in de richting van de commerciële ontwikkelaars. Maatwerk is tegenwoordig een populaire term, maar voor mij is dat wel waar het bij aanbestedingen om draait. Je moet steeds in de gaten houden wat je centraal wil stellen. Europese regels hoeven geen belemmering te zijn voor nieuw talent, daar kan je als gemeente in sturen. **Voor sommige opgaven is het reëel om te zoeken naar partijen die hun sporen hebben verdiend.** Dat doe je als het gaat om een beeldbepalende plek in de stad. In andere gevallen kan je nieuwkomers een kans bieden, daar heeft ook de gemeente baat bij. Op andere punten merk ik wel, dat de Europese regels tot onbedoelde en ongewenste gevolgen leiden. We hebben nu in het

kader van *Ruimte voor de Rivier* een project lopen waarbij sprake is van meerwerk. Het gaat voor spoedig en we zijn tevreden over onze opdrachtnemer, maar nu blijkt dat het bedrag van het meerwerk net boven de grenswaarde ligt moeten we opnieuw aanbesteden. Het zou natuurlijk erg jammer zijn om in deze fase over te stappen naar een ander bedrijf, maar toch moet je het weer op de markt brengen.

Om nog even terug te komen op Zandweerd, het probleem ontstond daar omdat er twijfel kon ontstaan op het gebied van integriteit. Het gaat er dan niet om of die twijfel reëel is, je moet gewoon iedere schijn vermijden. De les is: juist als je kwaliteit wilt, moet de opdrachtgever dergelijke zaken in de voorbereiding perfect regelen. Het is makkelijk om naar de gemeente te wijzen, maar de andere betrokkenen hebben ook hun verantwoordelijkheid. **Wie aan een competitie meewerkt moet zich bewust zijn van de risico's en gespist zijn op het belang van zorgvuldigheid.** In deze procedure maken we dus mee, dat de beoordeling over moest, met een andere beoordelingscommissie. Daarbij vind ik het opmerkelijk dat het tweede oordeel zo volkomen anders is, dat verbaast me wel. Kennelijk kan een andere commissie op basis van dezelfde uitgangspunten tot heel andere conclusies komen. Toch geloof ik dat de uitgangspunten helder genoeg waren. Als je dergelijke verrassingen wilt uitsluiten kan je net zo goed zelf het plan gaan tekenen.' ■ (DB)



GEMEENTEN



---

INTERVIEW | De wethouder | **De Europese aanbesteding onder architecten voor het nieuwe gemeentehuis in Drechterland is prima verlopen, vindt Dirk te Grotenhuis, projectwethouder centrumplan van de gemeente. 'We hebben er veel van geleerd. Dat was nodig, want onwetendheid maakt onzeker'.**

---

# Straks zit je met een architect uit Parijs

Voor het gesprek met Dirk te Grotenhuis, projectwethouder centrumplan van Drechterland, moet de achterdeur van het gemeentehuis worden genomen: onlangs werd een vuurpijl naar binnen geschoten en brak brand uit. 'Rotjongetjes heb je niet alleen in Gouda'. De bouw van een nieuw gemeentehuis staat los van de brand.

De gemeente Drechterland in West-Friesland telt 20.000 inwoners en ontstond in 2006 uit samenvoeging van kleinere kernen. Vóór de installatie van het nieuwe college was al 8.000 m<sup>2</sup> grond aangekocht voor het toekomstige gemeentehuis. Maar centrale huisvesting 'tussen de bloemkolen' stond Te Grotenhuis niet aan. Wat hem betreft hoort een gemeentehuis in het dorps hart van Hoogkarspel thuis, dat een centrumfunctie vervult.

In het college was snel overeenstemming over de locatiewijziging. Te Grotenhuis hechtte vooral aan samenwerking met de raad. 'Die staat door het dualisme toch al op afstand. En zo'n grootschalige opgave komt bij ons zelden voor'. De raad weifelde. Naast locatie en financiën was er twijfel over het opdrachtgeverschap: er was geen ervaring met zo'n grote opgave, kon een Europese aanbesteding niet worden omzeild, straks zit je met een architect uit Parijs? 'Onwetendheid maakt onzeker,' zegt

Te Grotenhuis, 'Daarom vroegen we Architectuur Lokaal om ons te begeleiden.' Gedurende twee jaar vonden regelmatig bijeenkomsten met de raad plaats, er werd gediscussieerd over mooi en lelijk, traditioneel en klassiek, dorps en hoogbouw. Wethouders uit andere gemeenten namen deel aan de gesprekken en nieuwe gemeentehuizen elders werden bezocht. Zelfs vroeg de raad om een toelichting op Europese aanbestedingsprocedures. 'Dat was moeilijk, maar noodzakelijk. Alles werd bespreekbaar, de raad kreeg er plezier in.' De gemeente besloot om zelf als opdrachtgever op te treden, 'met een compliment aan de gemeentesecretaris, die durfde het aan. Door de kwaliteitsdiscussies werd de raad zich ervan bewust dat de gemeente het proces zelf in de hand kon hebben. We besloten om een gebouw te maken dat we zelf mooi vinden en daarvoor stelden we gezamenlijk criteria op.'

Op de Europese aankondiging voor de opgave - inmiddels uitgegroeid tot een centrumplan - reageerden 60 architectenbureaus, waarvan er 31 inschreven. Vijf van hen, waaronder een jong bureau, presenteerden zich voor de gehele raad, die inmiddels deskundige vragen kon stellen. Drie bureaus werden geselecteerd voor een meervoudige opdracht. Deze bureaus →

→ presenterden hun plannen eveneens aan de raad. 'Sommige raadsleden waren echt verrast over het werk dat de architecten in de plannen hadden gestoken, de opgave was heel serieus genomen.'

De planbeoordeling werd gedelegeerd aan de wethouder (die contact met het college hield), een raadslid (dat regulier de gevoelens van de raad meenam) en Fred Kaaij, stadsarchitect van de gemeente Haarlemmermeer als extern adviseur. De bewoners werden geïnformeerd via de website, lokale publiciteit, een informatiemarkt en een tentoonstelling. 'Naar de reacties heb ik goed geluisterd, maar we hebben de bewoners nooit een keuze laten maken. Die indruk hebben we ook nooit gewekt. Dat we Europees moesten aanbesteden maakte ook voor de bewoners duidelijk wie de regie had. We hebben vooral de filosofie achter het plan goed uitgelegd, daar ben je bestuurder voor. De dorpskernen, ook in andere gemeenten, lopen allemaal wel, er zijn winkels en voorzieningen maar ze zijn over het algemeen niet fraai qua uitstraling en beleving. We willen niet concurreren met andere gemeenten, maar we willen wel een mooi, gezellig centrum met een eigen karakter, met een dorpsplein en een gemeentehuis, waarnaar je even een uitstapje maakt.'

De aanbestedingsprocedure heeft geholpen om de wensen goed uit te leggen aan de architecten. 'De Europese procedure en de criteria zijn heel helder en transparant. **Wanneer we niet**

**Europees hadden aanbesteed, waren we nooit bij architectenbureau De Zwarte Hond uit Groningen uitgekomen.** Dat vind ik nog steeds leuk.'

'We hebben veel geleerd, maar dan denk je dat je alles kunt. De selectie van een projectontwikkelaar wilden we op eenzelfde manier aanpakken, terwijl we nog geen programma voor het centrum hadden en de exploitatieopzet niet rond was. We hebben toch een extern projectleider aangetrokken, die nu samenwerkt met onze interne projectgroep. Het liep even niet lekker, maar nu zit de vaart er weer in.

Ziet Te Grotenhuis iets in regulering van aanbestedingen door het rijk? 'Ik denk dat veel kleinere gemeenten het opdrachtgeverschap niet zelf aandurven, dan zou dat handig kunnen zijn.

Je moet ergens op kunnen leunen. Voor ons werd inzichtelijk hoe Europees aanbesteden werkt.

Je mag geen fouten maken bij een opgave waarbij juridische zaken en claims mee kunnen spelen.

**En veel gemeente beginnen te snel. Wij zijn in het proces gegroeid door de ondersteuning in het voortraject.** Ons geluk was dat wij daardoor aan het begin van het proces zijn begonnen. Toeval heeft ook een rol gespeeld, er waren de juiste mensen in en buiten de gemeente op het juiste moment.' En uiteindelijk, besluit de wethouder, 'moet je oppassen dat je als wethouder geen boekhouder wordt. Je moet durven, maatschappelijk te ondernemen en ergens voor staan, anders wordt het nooit wat.' ■ (CJ/LS)



# DE POLITIEKE REALITEIT

## MANNEN GAAN, VROUWEN BLIJVEN

In de praktijk wordt discontinuïteit in lokaal bestuur vaak genoemd als struikelblok voor een goed verloop van het publieke opdrachtgeverschap en de samenwerking van gemeenten met andere partners. Maar hoe groot is het verloop werkelijk? Architectuur Lokaal ging na hoeveel **wisselingen van wethouders ruimtelijke ordening in één jaar plaatsvonden.**

In de bestuursperiode 2006-2010, en daarbinnen in één jaar - tussen oktober 2007 en oktober 2008 - vertrok **10%** van de 469 bestuurders met de portefeuille ruimtelijke ordening (47 bestuurders). Hun politieke afkomst: 16 van de **PvdA 34%**, 13 van het **CDA 28%**, 7 van de **VVD 15%**, 2 van **GroenLinks 4%**, 1 van de **ChristenUnie 2%**, 1 van de **SGP 2%** en 7 van de **lokale partijen 15%**. Onder de wethouders die tussentijds vertrokken waren er 2 vrouwen; de wethouders van de Groningse gemeenten Slochteren (VVD) en Winsum (GroenLinks).

Binnen de politieke partijen ziet het beeld er als volgt uit: **PvdA 10%** (16 wisselingen op 157 wethouders), **CDA 11%** (13 wisselingen op 124 wethouders), **VVD 11%** (7 wisselingen op 64 wethouders), **GroenLinks 14%** (2 wisselingen op 14 wethouders), **ChristenUnie 7%** (1 wisseling op 14 wethouders), **SGP 6%** (1 wisseling op 18 wethouders) en bij de **lokale partijen 9%** (7 wisselingen op 78 wethouders).

De wethouders worden op hun beurt geconfronteerd met **wisselingen van ministers ruimtelijke ordening: in de afgelopen zeven jaar waren er vijf verschillende ministers.** Jan Pronk werd in 2002 opgevolgd door Sybilla Dekker, daarna volgde Pieter Winsemius, vervolgens de beide ministers Jacqueline Cramer en Ella Vogelaar. Laatstgenoemde minister werd in 2008 vervangen door Eberhard van der Laan.



GEMEENTEN

---

INTERVIEW | De wethouder | **Janus Oomen**, bijna drie jaar wethouder Ruimtelijke Ontwikkeling in Breda, kreeg met het Chasséterrein een mooie erfenis om op voort te bouwen. Dat resultaat inspireert hem om ambitieus te zijn. 'Als je niet hoog inzet, kom je nooit met een goed resultaat thuis.'

---

## Het gevoel dat je wilt delen

In de vorige editie van het nationale aanbestedingendebat (*Prijsvraag en Antwoord*, Architectuur Lokaal 1995) kwam het Bredase Chasséterrein aan de orde. De start van deze de ontwikkelingscompetitie was veelbelovend geweest. Ontwerpers en ontwikkelaars hadden mooie plannen gemaakt. Deskundigen en betrokkenen hadden hun mening kunnen geven. Toch ontstond er een impasse rond het aanwijzen van het winnende plan.

Twee heel verschillende plannen scoorden hoog en hadden de steun van verschillende geledingen in de stad. Die mogelijkheid was niet voorzien. Het college zou de keuze maken en deze later met een realiseringsovereenkomst voorleggen aan de raad. Gezien de uitkomst wilde de raad de moeilijke keuze alsnog als voorstel voorgelegd krijgen, in afwijking van de procedure. Het voorstel van het college haalde geen meerderheid, evenmin de motie van de oppositie om het andere plan te kiezen. De procedure moest worden beëindigd. Voor sommigen illustreerde deze gang van zaken het gebrek aan zorgvuldigheid bij gemeentelijke opdrachtgevers. Inmiddels komt het Chasséterrein vooral positief in het nieuws. Dat is een goede uitgangspositie om op zoek te gaan naar lessen. Denkt de huidige wethouder dat de gemeente het proces nu anders zou organiseren? Oomen was er destijds in Breda niet bij en heeft archiefonderzoek gedaan om een antwoord te

vinden. Zijn eerste conclusie is, dat uiteindelijk het resultaat telt. De vraag of er destijds dingen fout zijn gegaan leeft nu niet meer. Momenteel zijn veel mensen in Breda vooral blij met wat er op het Chasséterrein tot stand is gebracht. Ook veel buitenlandse delegaties bezoeken het terrein en zijn onder de indruk van de architectonische invulling.

Wellicht is dat een nuttige relativering bij de discussies van dit moment. Maar Oomen bedoelt niet, dat hij de planvoorbereiding onbelangrijk vindt. Integendeel. En hij zou meer dan destijds de gemeenteraad bij de ideevorming betrekken. 'Je moet bij een majeure ontwikkeling vanaf het begin zoveel mogelijk delen met de raad en de Commissie Bouwen en Wonen. Als het gaat om de toekomst van de stad, gaat het om het gevoel dat je wilt delen. Het is de bedoeling dat zoveel mogelijk mensen zich bij de ontwikkeling betrokken voelen en dan moet je niet met voldongen feiten komen. Ook is belangrijk om niet al in de eerste fase allerlei concessies te doen: **kwaliteit die je in het begin inlevert, krijg je later nooit meer terug**. Verder zijn de formele kanten van de procedure niet mijn eerste zorg. Centraal moet staan dat je denkkracht en creativiteit mobiliseert. Na het Chasséterrein hebben we vooral projecten van kleinere schaal gehad. Die kan je met lokale partners invullen. Maar nu zijn we in het stationsgebied weer toe aan een opgave →

# aap, noot, mis

de basis van de brede school

## aap, noot, mis de basis van de brede school

73 voorbeelden van recent opgeleverde brede scholen in heel Nederland! Onmisbaar voor alle schoolbesturen en gemeenten die plannen hebben om een brede school te bouwen. Over de opgave, het opdrachtgeverschap, de architectenselectie, het bouwproces en de resultaten.

Bestellen: € 34,75, [www.arch-lokaal.nl](http://www.arch-lokaal.nl)

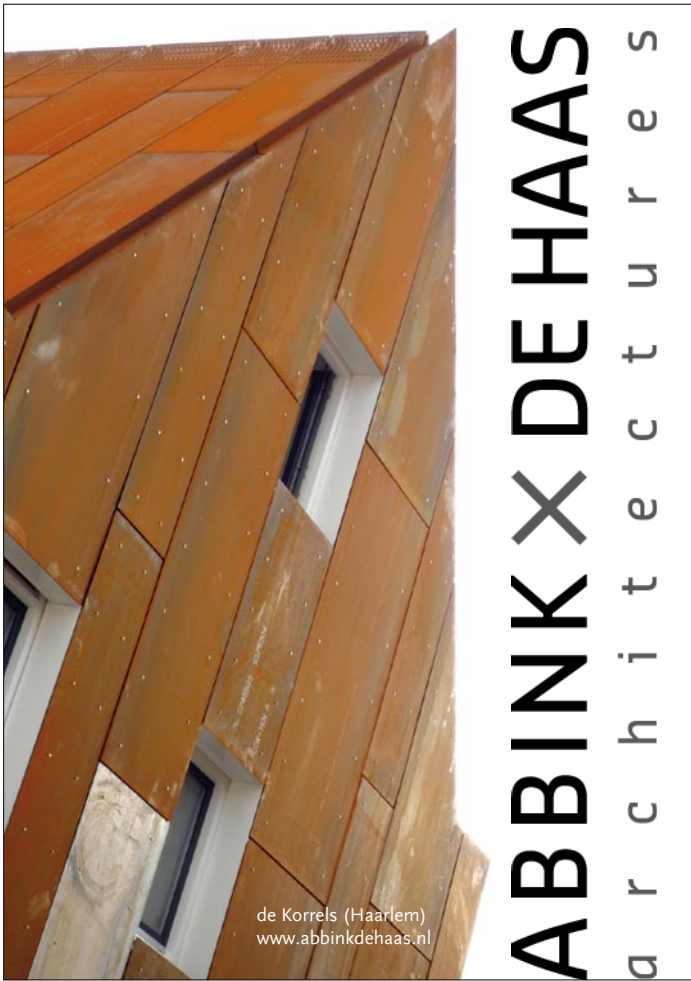


→ die de hele stad raakt. Daar zou ik het liefst een creatieve denktank op zetten met mensen van internationaal niveau. Ik vind ook, dat je als gemeente in die gedachteontwikkeling moet investeren en alle mogelijke kennis en kunde bij elkaar moet brengen om de problemen en mogelijkheden van een dergelijk gebied in de vingers te krijgen. Grote projecten moeten echt projecten van de gemeente zelf zijn. De eigen identiteit van de stad wordt gedragen door haar bewoners. Je hebt natuurlijk partners nodig, maar het kan niet zo zijn, dat je de tegenmarktpartijen zegt 'doen jullie maar een paar leuke plannen, dan zullen wij wel een keus maken.' Je moet dat proces als gemeente inhoudelijk voorbereiden. Je bent verkeerd bezig als je opgaat in de hectiek van alle dag en geen ruimte inbouwt om te filosoferen. Ik ben als wethouder financiën ook wel betrokken geweest bij aanbestedingen waarbij voor mijn gevoel meer juristen rondliepen dan bouwers. Dat ging dan wel over infrastructuur maar toch, naar mijn gevoel is dat niet de juiste manier. Er wordt wel gezegd dat de bestuurders van dit moment alleen de korte termijn in de gaten houden. Daar herken ik mezelf niet in. **Ik ben dan nog wel geen grootvader, maar ik doe het voor mijn kleinkind.** Als je die ambitie niet hebt, kan je niets voor de stad betekenen. Je hoort wel, dat de voorbereiding van grote projecten van architecten en ontwikkelaars

dermate hoge investeringen vraagt, dat alleen grote bureaus kunnen meedoen. Ik vind wel, dat de ambitie die je met een project hebt mag doorklinken in de partners die je zoekt. Wij hebben in Breda heel gerenommeerde bureaus, maar als je bezig bent met een Chasséterrein of een stationskwartier moet je ook internationaal kijken naar partijen die een bijdrage kunnen leveren.

De eigen identiteit is gebaat bij externe impulsen, voor het kasteel van Breda is door Hendrik III een Italiaanse architect aangetrokken. Daarbij is het wel verkeerd als voorbereidingskosten een beletsel zijn om mee te doen. Daarom moet je als gemeente ook letterlijk investeren in de voorbereiding. Niet alleen in eigen inzet maar ook door vergoedingen voor externen. Overigens was ook met de vijf deelnemers aan de competitie voor het Chasséterrein afgesproken, dat zij een bepaalde vergoeding zouden ontvangen voor hun planontwikkeling.

Bij grote projecten waar je veel mensen een rol bij wilt geven heb je het proces nooit helemaal in de hand. Juist daarom denk ik dat behalve het mobiliseren van externe expertise ook het in een vroeg stadium betrekken van de raad essentieel is. Het is niet voldoende dat je zelf enthousiast bent, je moet eraan werken dat het gevoel wordt gedeeld.' ■ (DB/CJ)

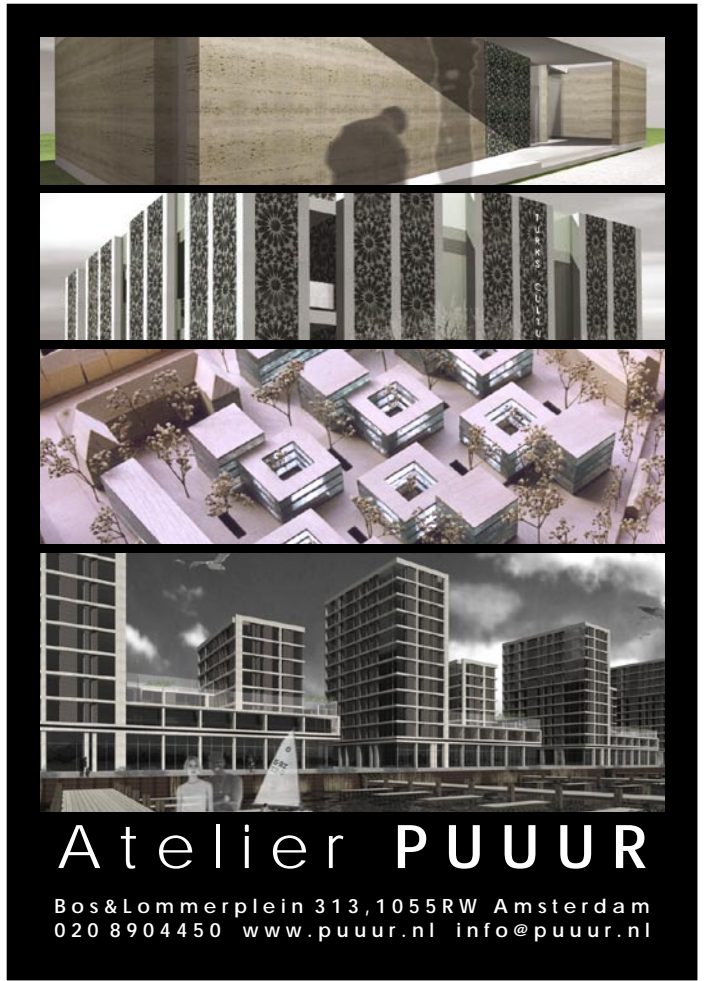


de Korrels (Haarlem)  
www.abbinkdehaas.nl

# ABBINK X DE HAAS

a r c h i t e c t u r e s

ANGIE ABBINK - 2001 1E PRIJS



# Atelier PUUR

Bos & Lommerplein 313, 1055RW Amsterdam  
020 8904450 www.puur.nl info@puur.nl

FURKAN KÖSE - 2005 1E PRIJS



Bunker 599 Rietveld Landscape | Atelier de Lyon

Rietveld Landscape

Westerdok 744  
1013 BV Amsterdam

www.rietveldlandscape.nl  
info@rietveldlandscape.nl

RONALD RIETVELD - 2004 3E PRIJS



herstellingsoord winterswijk

interieur

interieur



peter masselink, architect avb bna  
hof van brussel 3 7007 jk doetinchem  
t./f. 0314-345445 e.info@petermasselink.nl  
www.petermasselink.nl

PETER MASSELINK - 2003 EERVOLLE VERMELDING





Beyond the map is another world

Anne Seghers  
Urban Design & Research  
[www.anneseghers.nl](http://www.anneseghers.nl)



ANNE SEGHERS - 2008 GEDEELDE 2E PRIJS

# SARA

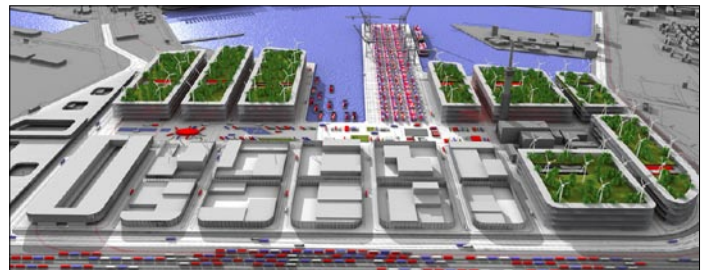
stedenbouw  
architectuur  
rotterdam  
amsterdam  
[www.sara-architecten.nl](http://www.sara-architecten.nl)

HISKE WEGMAN - 2003 EERVOLLE VERMELDING

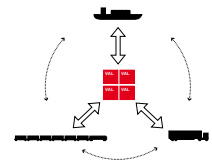


[www.woltjerberkhout.nl](http://www.woltjerberkhout.nl)  
020 6765226

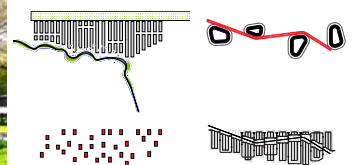
JACO WOLTJER - 2000 1E PRIJS



SuperHub Waalhaven, Rotterdam



ParkCity, Tirana



**Shift**architecture

Schiedamsedijk 48  
3011 ED Rotterdam

t. +31 (0)10 - 41 77 79 4  
f. +31 (0)10 - 41 77 79 5

e. [info@shifta.nl](mailto:info@shifta.nl)  
w. [www.shifta.nl](http://www.shifta.nl)

HARM TIMMERMANS - 2002 GEDEELDE 1E PRIJS

### Uitgangspunten

Prijsvragen zijn in Duitsland gangbaar in de stedenbouw, bij landschapsarchitectuur en bij het ontwerp van openbare ruimtes, gebouwen (inclusief het interieur), civiele werken en infrastructuur. Er is in Duitsland een lange traditie van het uitschrijven van prijsvragen en er zijn duidelijke regels voor opgesteld. De regels voor prijsvragen gaan terug op de eerste prijsvraagverordening van 1868. Ze worden vast-

woordig wordt ongeveer 20% van de overheidsopdrachten aan stedenbouwkundigen en architecten verstrekt op grond van een prijsvraag. Per jaar worden in heel Duitsland tussen 250 en 300 prijsvragen uitgeschreven. Het aantal prijsvragen, uitgeschreven door private opdrachtgevers, stijgt sinds het jaar 2000 en bedraagt in sommige regio's al 50% van de opdrachten. Het beroep van architect is in Duitsland, net als dat van advocaat, arts

# Stand van zaken

# Ontwerpwedstrijden

gesteld na overleg tussen de beroepsorganisaties (de 16 *Architektenkammer*) en de wetgever (het Federale Ministerie voor Verkeer, Bouw en Stadsontwikkeling BMVBS). De federale staatsvorm maakt mogelijk, dat er tegenwoordig twee verschillende richtlijnen zijn: in 12 deelstaten gelden de *Beginselen en Richtlijnen (Grundsätze und Richtlinien für Wettbewerbe GRW 95)*, in vier deelstaten de *Regels voor Architectenprijsvragen (Regeln für Architektenwettbewerbe RAW 2004)*. De basis voor het Duitse prijsvraagstelsel is een anonieme procedure, waarbij alle deelnemers gelijk behandeld worden en waarbij slechts de kwaliteit van het ontwerp als criterium geldt. De prijswinnaars worden uitgekozen door een jury waarin vakmensen (architecten/ontwerpers) de meerderheid vormen. De uitschrijver verplicht zich een van de (meestal drie) prijswinnaars de opdracht te verstrekken om de plannen verder uit te werken. De uitkomsten van de procedure moeten openbaar worden gemaakt.

In Duitsland is het niet wettelijk verplicht om bij ontwerp-opgaven een prijsvraag uit te schrijven. De prijsvraag is slechts één van de mogelijke procedures om tot het verlenen van een opdracht te komen. Op grond van een lange succesvolle praktijk is er echter in de vakwereld een brede consensus dat bij belangrijke bouwopgaven de prijsvraag het juiste instrument is om alternatieve oplossingen in discussie te krijgen, kwaliteit te garanderen en ontwerpdoelen vast te stellen. Prijsvragen worden vooral door publieke opdrachtgevers uitgeschreven, maar in toenemende mate ook door private partijen. Tegen-

of apotheker (en net als in Nederland - red.) een vrij beroep, waarvan de titel wettelijk beschermd is. Alleen de architect die bij de zogeheten *Architektenkammer*, de orde van architecten, ingeschreven staat, mag zich architect, tuin- of landschapsarchitect, interieurarchitect of stedenbouwkundige noemen. Om lid te kunnen worden van een van de *Architektenkammer* moet men de relevante studie met succes hebben afgerond en twee jaar beroepservaring hebben (dit laatste geldt in Nederland nu niet - red.). De in de 16 deelstaten onafhankelijk van elkaar georganiseerde *Architektenkammer* kennen als *Körperschaften öffentlichen Rechts* (publiekrechtelijke lichamen) een tweeledige taak. Zij zien namens de overheid toe op de naleving van regels en behartigen tevens de belangen van de beroepsgroep. De taken van de *Architektenkammer* zijn wettelijk vastgelegd. Ze worden geacht het architectuurklimaat en de maatschappelijke discussie over ruimtelijke thema's te bevorderen en de belangen van de beroepsgroep te behartigen. Verder beheren ze het architectenregister en bieden ze ondersteuning bij ontwerp-prijsvragen. Vanuit de *Architektenkammer* van de deelstaten geven onafhankelijke experts gratis advies over de uitvoering van prijsvragen. Tevens registreren de *Architektenkammer* de prijsvragen en zien ze toe op naleving van de wedstrijdregels. Van hun kant schakelen opdrachtgevers vaak gespecialiseerde bureaus in voor de organisatie van prijsvragen. De 16 *Architektenkammer* in de deelstaten werken op landelijk niveau samen in de federale *Kammer*. Deze behartigt op nationaal en internationaal niveau de

belangen van bijna 121.000 architecten bij de politiek en de publieke opinie.

De in 1903 opgerichte Bond van Duitse Architecten BDA is een vereniging van vrij gevestigde architecten en stedenbouwkundigen met ongeveer 5.000 leden, die van zich hebben doen spreken door bijzondere prestaties in het vakgebied. Daarnaast zijn er ook nog andere beroepsverenigingen zoals de Bond van Duitse Bouwmeesters.

regionale begrenzing van prijsvragen. Daarna werden in de jaren negentig een groot aantal nationaal en internationaal toegankelijke prijsvragen uitgeschreven waaraan vaak meer dan 100 deelnemers meededen. Zo was er geen redelijke verhouding tussen kosten en opbrengsten, noch voor de uitschrijver, noch voor de deelnemers. De nationale procedure moest aan de EU-richtlijnen worden aangepast en men zocht naar mogelijkheden het aantal

# in Duitsland

## De juridische basis

Duitse publieke opdrachtgevers moeten zich bij de aanbesteding van diensten houden aan de *Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen* (Aanbestedingsvoorschrift voor verrichtingen van zelfstandigen, VOF, uitgave 2006). Deze wordt periodiek aangepast aan de nieuwe EU-Dienstenrichtlijn<sup>1</sup>. In heel Europa dienen overheden ontwerp-opdrachten vanaf € 206.000 in een onderhandelingsprocedure aan te besteden. Voor architecten- en ingenieursdiensten wordt als alternatief de mogelijkheid geboden van een ontwerprijvraag (op basis van GRW/RAW). Op deze manier kunnen opdrachtgevers uit twee procedures kiezen, waarbij mengvormen mogelijk zijn. Vaak heeft men het over ook een 'rijvraag' als die niet aan de richtlijnen voldoet.

Honoraria voor diensten van architecten en ingenieurs worden in Duitsland geregeld door een honorarium-reglement, dat ook juridisch kan worden afgedwongen<sup>2</sup>. Voor rijvragen gelden speciale voorwaarden: terwijl bij meervoudige opdrachten of vergelijkbare processen iedere deelnemer een volledige ontwerpvergoeding mag opeisen, wordt voor deelnemers van een rijvraag slechts een prijzengeld beschikbaar gesteld ter hoogte van enkel honorarium, dat eventueel wordt verdubbeld.

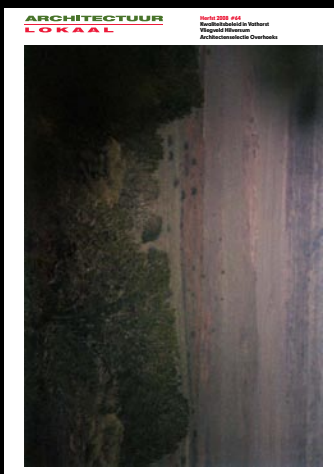
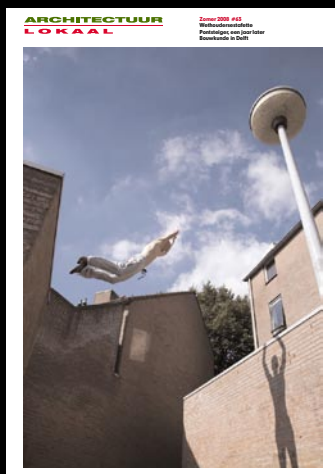
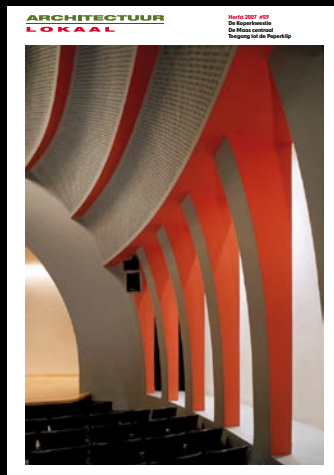
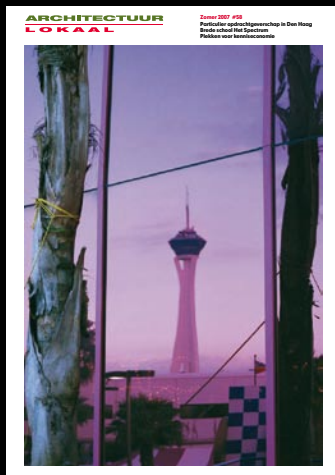
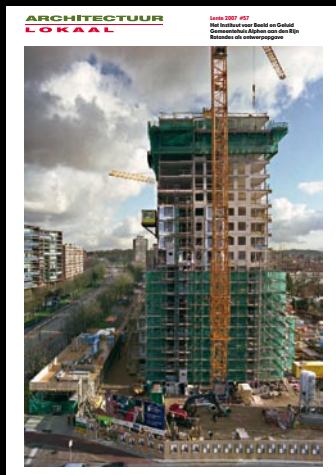
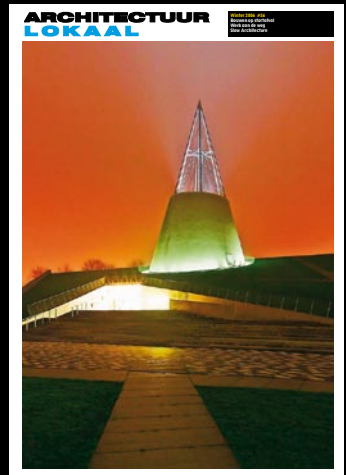
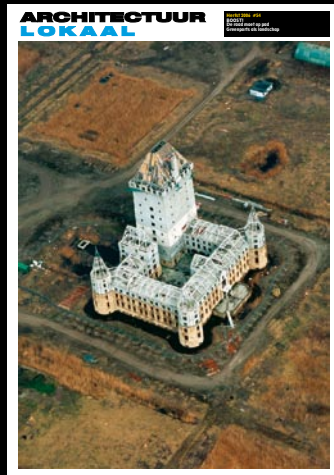
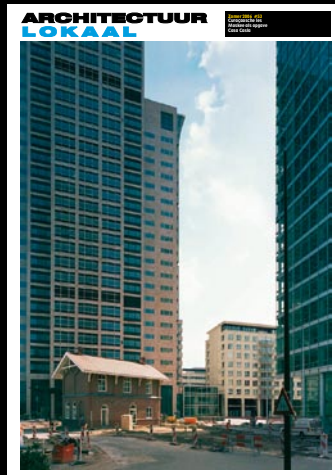
## De praktijk

De EU-Dienstenrichtlijn 1993 en de plicht tot Europa-brede aankondiging betekende een grondige verandering van de in Duitsland gedurende lange tijd gebruikelijke

deelnemers te beperken. Het aantal openbare rijvragen, waaraan iedere architect of stedenbouwkundige kon deelnemen, liep significant terug. Tegelijk nam het aantal niet-openbare procedures toe. Met een aandeel van bijna 95% zijn de niet-openbare procedures bepalend voor de huidige rijvraagpraktijk. Het selecteren van de 25 tot 30 deelnemers gebeurt meestal op grond van referentieprojecten en omzet van de bureaus.

Tot 2001 werden rijvragen in alle deelstaten door de GRW 95 geregeld. Vier deelstaten, die het teruglopen van het aantal rijvragen toeschreven aan een te omvangrijke en ingewikkelde reglementering, kwamen toen met eigen *Regels voor Architectuurrijvragen* (RAW). Sindsdien hanteren Noordrijn-Westfalen, Nedersaksen, Bremen en Saksen-Anhalt andere richtlijnen dan de overige deelstaten. In dit naast elkaar bestaan van twee procedures wordt het spanningsveld zichtbaar, dat tot op heden de discussie bepaalt: hoe maken we rijvragen aantrekkelijk, ook voor beleggers, hoeveel moet er voor een rijvraag worden geregeld, en wat is voor deelnemers en uitschrijver een acceptabele investering in tijd en geld?

Op nationaal niveau adviseert het *Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung* (BBR) de bondsregering over rijvragen. Maar dan gaat het uitsluitend over bouwprojecten waarvoor de bondsregering direct verantwoordelijk is. In de praktijk is belangrijker wat op het niveau van de deelstaten gebeurt. Momenteel wordt weer geprobeerd om te komen tot een uniforme richtlijn voor heel Duitsland. Op initiatief van het federale Ministerie voor →



## Kwartaaltijdschrift Architectuur Lokaal

Abonnement kosteloos verkrijgbaar op aanvraag.

Bestellen: [www.arch-lokaal.nl](http://www.arch-lokaal.nl)

→ Bouwzaken en in overleg met de federale *Architektenkammer* zijn *Richtlijnen voor Ontwerpwedstrijden (Richtlinien für Planungswettbewerbe, RPW 2008)* opgesteld.

De nieuwe regels, die voor rijksgebouwen vanaf 1 januari 2009 verplicht zijn, blijven gebaseerd op de principes van een eerlijk en transparant proces, maar ze zijn op een aantal punten 'gedereguleerd'. Zo voorzien de nieuwe regels in een lager prijzengeld die de procedure goedkoper en daardoor, in het bijzonder voor private opdrachtgevers, aantrekkelijker zouden moeten maken. Ook krijgen private opdrachtgevers de mogelijkheid om zelf te beslissen als in de jury de stemmen staken. De deelstaten moeten nog besluiten of ze deze nieuwe RPW als methode overnemen. Of en wanneer dat gebeurt, valt niet te zeggen, want in het federale systeem kan een deelstaat niet worden verplicht dergelijke richtlijnen over te nemen. Als basisprincipes worden in alle bestaande richtlijnen geformuleerd: gelijke behandeling van alle deelnemers aan de wedstrijd, anonimiteit van de inzendingen, en een passende vertegenwoordiging van kleine bureaus en beginnende ontwerpers. De deelname aan prijsvragen is uitsluitend voorbehouden aan architecten, interieur- en landschapsarchitecten en stedenbouwkundigen die zijn ingeschreven bij de *Architektenkammer*.

In de RPW worden vier soorten wedstrijd gedefinieerd:

- 1) de openbare wedstrijd, zonder beperking bij de inschrijving.
- 2) de niet-openbare wedstrijd, met een voorselectie van 25 tot 30 deelnemers op grond van duidelijke en niet discriminerende, op de opgave terug te voeren criteria; ook prijsvragen op uitnodiging die door private opdrachtgevers soms worden gekozen, behoren tot deze categorie.
- 3) de samengestelde wedstrijd in twee fasen: eerst een ronde waaraan alle geïnteresseerden met schetsen kunnen deelnemen, vervolgens na selectie van 15 tot 20 deelnemers door een jury, een tweede fase waarin de schetsen beperkt worden uitgewerkt.
- 4) coöperatieve processen die een workshopbenadering mogelijk maken waarbij de anonimiteit kan worden opgeheven.

De meeste prijsvragen worden tegenwoordig in de niet-openbare procedure uitgevoerd. Hierbij worden deelnemers vaak geselecteerd op basis omzeteisen en referentieprojecten. Zijn er teveel deelnemers die aan de criteria voldoen, dan kan worden geloot. Zelden wordt het lootstelsel al vanaf het begin ingezet.

In de discussie over de 'juiste' richtlijnen komt tot uitdrukking dat prijsvragen tegenwoordig steeds meer concurreren met andere procedures, zoals de meervoudige opdracht of de parallelle directe opdracht, die (deels) niet anoniem zijn, of geen externe jury kennen en waarbij meestal geringe honoraria worden uitbetaald. In de kritiek van opdrachtgevers duiken steeds weer de volgende bezwaren op tegen prijsvragen, hoewel ze in de meeste gevallen door de *Architektenkammer* kunnen worden weersproken.

- *te tijdrovend en te duur*

De kosten voor een prijsvraag liggen tussen 0,5 en 1,5% van de totale bouwsom en zijn gerechtvaardigd op grond van de hogere kwaliteit die wordt bereikt. Bij publieke opdrachten is door een andere procedure nauwelijks tijd te winnen.

- *te ingewikkelde procedure*

Het advies van de *Architektenkammer* en professionele procesbegeleiders maken een probleemloos verloop van het proces mogelijk.

- *te weinig invloed op de beslissing van de jury*

In de meeste gevallen beslist de jury unaniem. Meestal worden vertegenwoordigers van de lokale politiek als jurylid uitgenodigd en zo bij de beslissingen betrokken. Dat is een belangrijke bijdrage aan kennisoverdracht tussen vakwereld en opdrachtgevers.

- *te weinig invloed op de kring van deelnemers*

Opdrachtgevers hebben bij niet-openbare procedures de mogelijkheid deelnemers uit te nodigen. In deze gevallen wordt meestal een derde van de deelnemers van tevoren bepaald.

- *te weinig uitwisseling van ideeën tijdens de procedure*

Als de opgave niet eenduidig kan worden vastgelegd, bestaat de mogelijkheid een coöperatieve procedure af te spreken waarbij de anonimiteit wordt opgeheven en waarbij een dialoog tussen opdrachtgever en deelnemer mogelijk is.

- *te dure ontwerpen*

Als ingestuurde ontwerpen vooraf door een kostendeskundige worden getoetst kan de jury het kostenaspect meewegen in de beoordeling.

Tegenover de bezwaren staan onomstreden voordelen:

- een bestuurlijk gedragen omschrijving van de opgave voorafgaand aan uitschrijving;
- omdat een vakjury advies uitbrengt over een veelvoud aan ontwerpen kunnen goede en innovatieve oplossingen naar voren komen;
- erkende, eerlijke keuzeprocedures, grote transparantie, gering risico van ongewenste inmenging;
- een duidelijke juridische status van de beslissing;
- veel publiciteit en een positieve uitstraling. →

→ Hoewel architecten en stedenbouwkundigen meestal positief staan tegenover prijsvragen, is ook uit die hoek kritiek te horen, zoals

- er worden steeds hogere eisen gesteld aan de bureaus;
- de visuele presentatie krijgt teveel betekenis;
- de opgaven zijn soms te open of te onduidelijk geformuleerd.
- te hoge drempels voor kleine en jonge bureaus;
- te veel kosten verbonden aan deelname.

Tegenwoordig neemt 10% van de zelfstandige architecten aan prijsvragen deel. In het jaar 2006 werden ontwerpwerkzaamheden ter waarde van € 150 miljoen op grond van een prijsvraag gegund.<sup>3</sup> Dit bedrag maakt duidelijk hoeveel waarde er wordt gehecht aan de prijsvraagprocedure, maar ook hoeveel opdrachten door middel van andere procedures worden aanbesteed.

De voorselectie bij gesloten procedures roept steeds weer de vraag op of de eisen redelijk zijn. Hoezeer de criteria kunnen variëren, laat het volgende voorbeeld zien:

Voor de deelname aan een prijsvraag voor het project Neue Bühnen (opera en theater) in Keulen (37.000 m<sup>2</sup>)

moesten de deelnemers in de afgelopen jaren een omzet hebben van € 2,3 miljoen per jaar, tenminste 12 medewerkers in dienst hebben en een vergelijkbaar project hebben gerealiseerd van tenminste 22.000 m<sup>2</sup>. Voor de deelname aan de prijsvraag Humboldtforum in Berlijn (65.000 m<sup>2</sup>, een investering van ca. € 552 miljoen) waren 4 medewerkers voldoende en een gerealiseerd of in een prijsvraag gewonnen project met een bouwsom van € 5 miljoen.

Alles bij elkaar genomen worden meestal redelijke referenties verlangd - meestal een winnend prijsvraagontwerp en een gerealiseerd project met een vergelijkbare opgave. Voor jonge en kleinere bureaus wordt - met inachtnaam van de EU-richtlijn en VOF - bij vele prijsvragen een contingent vrij gehouden, bijvoorbeeld 20% voor jonge en kleine bureaus, van wie dan beperkte referenties worden verlangd.

Was vroeger het winnen van een prijsvraag vaak het begin van de oprichting van een nieuw bureau, tegenwoordig is dat veel minder het geval. Dat is een uiting van fundamentele problemen in de economische positie van ontwerpers. Door sterke concurrentie en teruglopende omzet zijn de arbeidsomstandigheden de laatste jaren duidelijk verslechterd.<sup>4</sup>

De overheid heeft verschillende mogelijkheden om toepassing van prijsvragen te stimuleren:

- uitschrijven van een prijsvraag kan voorwaarde zijn voor een vergunning tot bestemmingswijziging. Diezelfde voorwaarde kan worden gesteld bij grondverkoop door de gemeente.
- vaak is het uitschrijven van een prijsvraag voorwaarde voor overheidssubsidie.

## Samenvatting

Prijsvragen kunnen in Duitsland niet wettelijk worden verplicht, maar ze hebben bij belangrijke ontwerpgevallen hun waarde bewezen. Gezien de inhoudelijke en juridische complexiteit van bouwopgaven, is deskundig advies aan de uitschrijver een essentiële voorwaarde voor een succesvol verloop van de procedure. Het kostenloze advies van 16 *Architektenkammer* biedt goede mogelijkheden en private opdrachtgevers (kerken en niet-winstbeogende instellingen, maar ook bedrijven) maken graag gebruik van dat advies. Op lokaal niveau zijn daarnaast in enkele deelstaten vrijwillige adviseurs actief. Voor de procesbegeleiding heeft de inzet van gespecialiseerde bureaus zich bewezen.

Afgezet tegen de getalsmatige betekenis van prijsvragen, wordt in de vakdiscussie het belang voor de bouwpraktijk vaak overschat. Die overschatting laat echter ook zien dat met prijsvragen, ondanks het overzichtelijke aantal, een

(TALENT)



hoge attentiewaarde kan worden bereikt en dat prijsvragen steeds weer belangrijke innovaties mogelijk maken. Ontwerpprijsvragen leveren zonder twijfel een belangrijke bijdrage aan de maatschappelijke discussie over ruimtelijke kwaliteit, zowel binnen de kring van de deelnemers als daarbuiten: van het opstellen van de opgave via de discussie in de jury tot het tentoonstellen van de resultaten. Daartoe dragen ook de op prijsvragen gespecialiseerde websites en de vaktijdschriften in hoge mate bij. De laatste jaren vindt in Duitsland een stapsgewijze deregulering van de prijsvraagrichtlijnen plaats. Daarmee volgt de ontwerppraktijk een algemeen maatschappelijke trend en reageert ze op voorschriften in een open Europese markt, evenals op eisen uit de onroerendgoedmarkt. Gezien de positieve ervaringen bij prijsvragen is gedeeltelijke overname van een Duits model in andere landen zeker te overwegen, ook in Nederland. Daarbij moet dan wel oog zijn voor noodzakelijke aanpassingen. Want prijsvragen zijn niet alleen een kwestie van aanbestedingsrecht, ze zijn ook een uiting van een architectuurklimaat, waarbinnen de prijsvraagcultuur een belangrijke basis vormt voor

hoogwaardig en duurzaam bouwen en ontwerpen. Het is daarom niet verrassend dat Zwitserland en Finland vaak worden genoemd als voorbeelden binnen Europa. Dat zijn landen waarin zeer veel belang wordt gehecht aan architectuur en stedenbouw en waar prijsvragen een gewaardeerd instrument zijn in de zoektocht naar de beste oplossing. Een geheel andere praktijk bestaat in Frankrijk. Daar worden weliswaar vele wedstrijden uitgeschreven, maar deze verschillen wezenlijk van het Duitse model omdat het aantal deelnemers meestal beperkt blijft tot vijf, de deelname niet anoniem is en omdat ze direct gehonoreerd worden. ■

Dipl. ing. J. Schneider en dipl. ing K. Brombach zijn werkzaam bij architectenbureau schneidermeyer in Stuttgart. In 2001 verrichtten zij het onderzoek *Architekturwettbewerbe in den Staaten des europäischen Wirtschaftsraumes* in opdracht van het Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (ISSN 1463-0063, Schriftenreihe).

Met dank aan Jan Schuesseler (*Wettbewerbs- und Vergabewesen, Architektenkammer NRW*), Karsten Kuemmerle (*Wettbewerbe und Vergabe, Architektenkammer Baden-Wuerttemberg*) en prof. Wolfgang Schwinge (*OR-Plan, Stuttgart*).

<sup>1</sup> Tegenwoordig geldt de Dienstenrichtlijn 2004/18/EG; uiterlijk 28.12.2009 moet de nieuwe Dienstenrichtlijn 2006/123/EG worden ingevoerd.

<sup>2</sup> Honoreringsreglement voor architecten en ingenieurs (HOAI).

<sup>3</sup> Dat is te vergelijken met een investering van € 1,5 miljard. De omvang van het bedrag werd afgeleid van de prijzen die zijn vastgesteld door de federale *Architektenkammer* (BAK) in 2006.

<sup>4</sup> Circa 30% minder omzet in de ontwerpopdrachten in de laatste 10 jaar, slechts 6% minder bureaus. Bron: statistiek van de federale *Architektenkammer* (BAK).



ONTWERPERS



---

INTERVIEW | De architect | **Bjarne Mastenbroek** is directeur van het internationaal succesvolle ontwerp bureau SeARCH. Hij laat van zich horen, wanneer naar zijn mening de Nederlandse architectuur in het geding is. Al eerder wees hij op gevaren van een bouwpraktijk waarin de architect zijn greep op de bouw verliest. De laatste tijd komt volgens Mastenbroek zelfs het ontwerpwerk in de knel. 'Er gaat veel te veel tijd verloren met meedoen aan selectieprocedures.'

---

# Het onvermogen om te kiezen

Wie wil laten zien dat het goed gaat met de architectuur in Nederland kan verwijzen naar een bureau als SeARCH. Het is gevestigd in een van de centra van creatieve industrie in het havengebied van Amsterdam-Noord. Met een internationaal team van dertig architecten en medewerkers op het gebied van architectuur, stedenbouw en landschapsarchitectuur werkt SeARCH aan ontwerp opgaven op verschillende schaalniveaus in binnen- en buitenland. Bjarne Mastenbroek is dan ook een druk bezet man. Maar zijn boodschap is niet dat de architectuur in ons land een gouden toekomst tegemoet gaat. 'De bouw in Nederland kent talloze procedures om allerlei deelbelangen veilig te stellen. **Er wordt nooit nagegaan welke regels kunnen vervallen.** Nieuwe belangen betekenen alleen maar dat er nieuwe eisen komen. Die procedurele benadering maakt het lastig om de focus te leggen op waar het eigenlijk om gaat, een zorgvuldige gemaakte leefomgeving. Maar dat is nog niet alles. De afgelopen decennia hebben architecten hun greep verloren op de bouw, ze mogen vaak alleen nog maar ontwerpen. Ik vind dat architecten

zich daar niet bij moeten neerleggen, maar dat is een andere discussie. Waar ik in verband met de aanbestedingen op wil wijzen, is dat het beschikbare talent verkeerd wordt ingezet. Dat leidt tot verspilling. Want als je denkt dat architecten zich nu kunnen concentreren op het maken van goede ontwerpen heb je het mis. Wij zijn een groot deel van onze tijd kwijt met selecties waar weinig perspectief in zit, maar die we toch niet kunnen laten lopen. Wat ons verder parten speelt, is dat het begrip 'ambitie' een eigen leven is gaan leiden. Vaak wordt het woord gebruikt om te maskeren dat men niet kan kiezen. **Een goede opdrachtgever heeft het niet over ambitie, die ademt het.** Al te vaak zie je behalve een stapeling van procedurele eisen, ook de wens om kwaliteiten bij elkaar op te tellen die gezien het budget nooit allemaal te realiseren zijn.

En als je alles wilt, krijg je niets. Wat dat betreft zit er meer muziek in onze buitenlandse projecten. Daar werken we met opdrachtgevers die een veelvoud beschikbaar stellen van het budget dat in Nederland gebruikelijk is. Dat onvermogen om te kiezen werkt ook door in de selectie →

→ procedures. Er wordt vaak verwezen naar de EU-regels, maar ik zie eerder een verband met het culturele klimaat in ons deel van de wereld. Dankzij de commerciële TV zenders groeiden afvalraces uit tot volksvermaak nummer één. De ontwerpwereld kan niet achterblijven en nu hebben we ook *Idols* in de architectuur. Het is tijdverspilling die tot niets leidt, de energie gaat naar de show, niet naar het gebouw. Wij hebben daar als architectenbureau last van, maar we zijn niet de enigen. **Bij ontwikkelingscompetities zijn de gevolgen nog dramatischer.** Ontwikkelaars investeren gigantisch om aan zo'n race mee te kunnen doen, en dat verdwijnt merendeels zo in de prullenbak. Je kan zeggen, dat is geld van marktpartijen, maar ook dat moet ergens vandaan komen en uiteindelijk zijn het maatschappelijke kosten. Ik vind dan ook dat publieke opdrachtgevers hun selecties anders moeten aanpakken. De procedures moeten compacter, zodat er minder verspilling plaatsvindt. De rijksoverheid zou het goede voorbeeld moeten geven, maar de praktijk is anders. **Met de zogenaamde innovatieve aan-**

**bestedingen gedraagt het rijk zich als een kortzichtige commerciële onderneming.**

De traditie van voorbeeldige rijksgebouwen verdwijnt zo. In feite moet het rijk aan de marktpartijen laten zien, dat een eenzijdig financiële benadering van de bouw geen perspectief heeft. Ik vind het terecht, dat vorig jaar de gemeente Enschede voor de wederopbouw van Roombeek de Gouden Piramide voor inspirerend opdrachtgeverschap kreeg. Zelf heb ik daar ook met plezier gewerkt aan de Twentse Welle. Tekenend is wel, dat er een vernietigende knal nodig was om zo iets mogelijk te maken. Als er geen letterlijke explosie is om de energie vrij te maken moet de wethouder zelf de knal zijn, maar dat kom je niet vaak tegen. Het voordeel in Enschede was, dat de ramp de financiële mogelijkheden verruimde. Dat is prettig, maar niet essentieel. Ik vind het ook best om scherp aan de wind te zeilen, maar dan moet je vooraf met elkaar vaststellen dat het krappe budget vraagt om een keuze binnen de kwaliteiten die je zou willen realiseren.' ■ (DB)

(TALENT)



**UW PARTNER VAN EERSTE LIJN TOT REALISATIE**

METAMORFOS ARCHITECTEN  
 Architectuur en Projectmanagement  
 Lange Lobroekstraat 12  
 B 2060 Antwerpen

tel 0473/95.72.85  
 e-mail metamorfos.antwerpen@hotmail.com

MAARTEN TERRYN - 2003 1E PRIJS



NYWORD - KOPENHAGEN

posad

STRATEGISCH STEDENBOUWKUNDIG ONTWERP TUSSEN REGIO EN STRAAT

WWW.POSAD.NL

BORIS HOCKS - 2006 EERVOLLE VERMELDING





ONTWERPERS

---

INTERVIEW | De architect | In haar eerste studiejaar bezocht **Ilse Bakker** met haar medestudenten Bouwkunde een van de iconen uit de Nederlandse architectuurgeschiedenis: De Peperklip in Rotterdam, 25 jaar geleden ontworpen door Carel Weeber. Een paar jaar later staat ze er weer, nu als de jonge architect die de nieuwe entrees van de Peperklip mocht ontwerpen. Haar winnende plan wordt uitgevoerd.

---

# Je weet natuurlijk niet welke kant de jury op wil

Voor jonge architecten is het niet makkelijk om een voet tussen de deur te krijgen bij aanbestedingen. Maar met een prijsvraag wil het nog weleens lukken. Ilse Bakker begon haar loopbaan direct na haar studie bij VVK, later opgegaan in Snoeks architecten. Zij besloot mee te doen aan de openbare projectprijsvraag *Nieuwe toegangen voor de koppen van De Peperklip*.

In 2007 bestond De Peperklip 25 jaar. Om dit te vieren en in het kader van *Rotterdam 2007, City of Architecture* schreef Vestia Rotterdam Feijenoord een openbare projectprijsvraag uit voor de verbetering van de entrees in de koppen van De Peperklip. Deze voldeden niet meer aan de behoefte van de bewoners en trokken overlast aan. Als gevolg daarvan werden de doorgangen naar het binnenterrein afgesloten, maar dat was weer ongunstig voor de toegankelijkheid van het gebouw. Omdat het hier een overzichtelijke opdracht betrof, die juist voor een beginnend architect interessant kon zijn, werd de prijsvraag uitgeschreven onder architecten tot 30 jaar. In totaal deden 30 jonge (interieur)architecten mee aan de prijsvraag, waaronder Ilse Bakker. 'Het gebouw De Peperklip is een fenomeen, en

het feit dat het winnende ontwerp ook nog gerealiseerd zou worden was een belangrijke motivatie voor mij om mee te doen. Bij Snoeks architecten kreeg ik de tijd, mogelijkheden en zelfs inhoudelijke ondersteuning om aan de prijsvraag te werken.'

Ilse Bakker diende het ontwerp, met instemming van Snoeks, onder haar eigen naam in en ze won. 'Je weet van te voren natuurlijk niet welke kant de jury op wil, maar toen ik mijn naam tussen de andere genomineerden zag, dacht ik dat ik wel een kans maakte.' De jury, waar Carel Weeber ook deel van uit maakte, noemde de inzending van Bakker helder en realistisch. Wel werd in het juryrapport opgemerkt dat bij uitwerking wellicht extra aandacht aan materiaalgebruik en bepaalde onderdelen kon worden gegeven, maar dat was enkel wegens financiële redenen. 'Uiteindelijk is er in de uitvoeringsfase weinig aan het ontwerp veranderd. Er moest een andere oplossing voor de wandafwerking komen en de entree partij moest minder diep worden vanwege onderliggende leidingen. Het moeilijkste in deze fase vond ik het bewaken van het concept van mijn ontwerp. Ik heb toen geleerd dat je vasthoudend moet →

# Gedachtes worden omgezet in realiteit

## Atelier voor Stedenbouw, Landschapsarchitectuur en Architectuur

Wij zijn de integere creatieven die onafhankelijk ontwerpen aan vragen van morgen en overmorgen. We doen dit vanuit de grondhouding dat we met ons handschrift en ontwerpfilosofie verantwoordelijkheid nemen voor een duurzame leefomgeving. Voor nu, maar juist ook voor de toekomst.

Stedenbouw: Hans van Loon ☎ +31 627060372  
Landschapsarchitectuur: Pieter Arkenbout ☎ +31 627062407  
Architectuur: Luc Veeger ☎ +31 627061222  
[www.arcadis.nl](http://www.arcadis.nl)

Imagine the result



HANS VAN LOON - 2001 EERVOLLE VERMELDING



Emma is een bureau voor architectuur, stedenbouw en vormgeving.

Emma maakt ontwerpen waar je iets mee kan doen, iets bij kan denken en iets bij voelt. Haar ontwerpen zijn het resultaat van een rationele analyse, een open, intelligent debat met alle betrokkenen, en een gevoelsgedreven ontwerpdrift. Emma werkt aan projecten die een prestatie leveren. Die precies doen waar ze voor bedoeld zijn, die innovatie in de productie verlangen, die mooi zijn en mooi oud kunnen worden. Emma werkt voor gedreven opdrachtgevers die een heldere prestatie verwachten. Emma maakt gebouwen waar in en omheen gebruikers een gelukkig en gezond leven leiden.

Emma opereert vanuit haar studio in Amsterdam met een internationaal team van ontwerpers en bouwkundigen. Emma is een architectenbureau BNA en is opgericht in 2005 door partner architecten Jurg Hertog en Marten de Jong. Emma ontwerpt, bouwt, en denkt mee.

Emma werkt.

Parooltoren 6e etage  
Wibautstraat 129  
1091 GL Amsterdam

t. +31(0)20 4233211  
f. +31(0)20 4233212  
[www.emma-architecten.nl](http://www.emma-architecten.nl)  
[info@emma-architecten.nl](mailto:info@emma-architecten.nl)

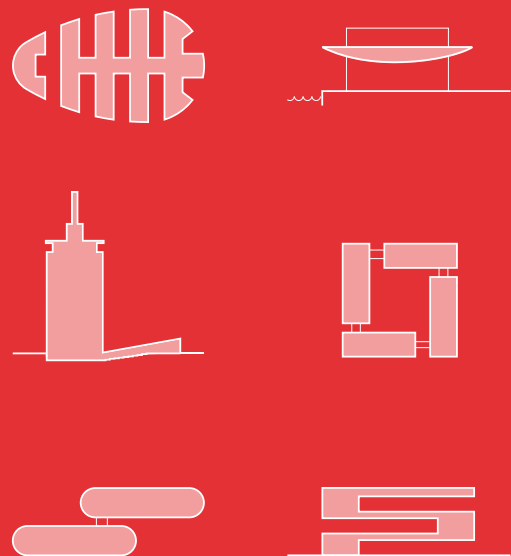
MARTEN DE JONG - 2001 2E PRIJS

## architectuur kunst theater | mayo maakt



[www.marjolijnguldemond.nl](http://www.marjolijnguldemond.nl)

MARJOLIJN GULDEMOND - 2007 EERVOLLE VERMELDING



# JHK Architecten

Hondiuslaan 44 • Postbus 3328 • 3502 GH Utrecht • tel 030 2964060 • [www.jhk.nl](http://www.jhk.nl)

ROOSMARIE CARREE - 2000 EERVOLLE VERMELDING

→ kunnen zijn om je ontwerp overeind te houden. Dit is me gelukkig redelijk afgegaan. **Contact met de opdrachtgever is een onderwerp dat nauwelijks aan de orde komt tijdens de studie bouwkunde, dit is iets dat je echt in de praktijk moet leren.**

Het ontwerp van Ilse Bakker wordt nu uitgevoerd. Op het bord bij de bouw staat Snoeks vermeld als architect. Op de website van het architectenbureau wordt haar naam niet genoemd. Bakker had toch onder eigen naam ingezonden? 'Dit is in goed overleg gegaan en daar kan ik me in vinden, de vermelding op de website wordt nog geregeld. Toch zou ik andere (jonge) architecten die bij een bureau werken, maar die onder hun eigen naam meedoen aan een prijsvraag, willen aanraden om van te voren duidelijke afspraken te maken. Bij mij is alles achteraf goed geregeld. Ook nu ik weg ben bij Snoeks architecten houden ze me op de hoogte en ben ik betrokken bij belangrijke beslissingen. **Maar bij een volgende prijsvraag zou ik de inzending waarschijnlijk volledig in mijn eigen tijd doen zodat er duidelijkheid is over de verantwoordelijkheid over het ontwerp.**

Bakker werkt sinds kort bij Architectuurstudio HH van Herman Hertzberger in Amsterdam.

'Na het winnen van de prijsvraag is de gedachte om voor mezelf te beginnen natuurlijk door mijn hoofd geschoten, maar door alle mogelijkheden die Snoeks architecten mij had geboden vond ik dat geen optie. Ik wil nu eerst groeien en ervaring opdoen. Ik ben wel van plan om in de toekomst weer met prijsvragen mee te doen, alleen of met een paar collega's. **De energie die het geeft om met een team aan een prijsvraag te werken is zo geweldig.** Als iedereen zijn best doet is het de beste manier van teambuilding. Bij prijsvragen heb je meer creatieve vrijheid dan bij reguliere opgaven en daarnaast speelt de gezamenlijke competitiedrang natuurlijk ook mee. Het is dan ook niet alleen voor jonge architecten die voor zichzelf zijn begonnen belangrijk om mee te doen aan prijsvragen, maar ook voor hen die zich willen profileren binnen hun bureau. Voor de ontwikkeling van jonge architecten is het belangrijk dat er prijsvragen worden georganiseerd waar zij alleen aan mee mogen doen.' ■ (LS/IK)



MARIJN SCHENK & BART REUSER - 2000 1E PRIJS



## Saša Radenović Architect

Tuinstraat 76  
1506 VZ Zaandam

Telefoon: 075 77 14 323  
Mobiel: 06 24 99 35 42  
E-mail: radenovic.sasa@gmail.com

SAŠA RADENOVIC - 2007 GEDEELDE 2E PRIJS



ONTWERPERS



---

INTERVIEW | De architect | Oud-Rijksbouwmeester **Tjeerd Dijkstra** is als geen ander bekend met de problematiek van aanbestedingen – én van handreikingen voor een goed verloop daarvan. Wanneer alle betrokkenen zich op het eigen belang blijven richten ziet hij geen andere oplossing dan dat de rijksoverheid ingrijpt.

---

# Typisch Nederlandse angst voor autoriteit

Voor Tjeerd Dijkstra houdt het vraagstuk van de aanbestedingen verband met de manier waarop in Nederland bouwprocessen worden aangepakt. Het is onvermijdelijk dat problemen ontstaan wanneer de bouw wordt teruggebracht tot deelprojecten en niemand zicht heeft het geheel. 'Een paar jaar terug kwamen bij een groot nieuwbouwcomplex in het Amsterdamse stadsdeel Bos en Lommer ernstige bouwfouten aan het licht. Een commissie van zwaargewichten heeft toen onderzocht waarom het mis ging. Het rapport van de Commissie De Boer laat zien hoe de versnippering in de bouw leidt tot bouwfouten. Tegenwoordig wordt het werk opgesplitst zonder dat iemand het overzicht houdt. Dat gevaar loop je wanneer je van de architect een decorateur maakt die alleen een gevel mag tekenen. Het is jammer dat zo weinig wordt gedaan met de conclusies van dit rapport.'

Volgens Dijkstra heeft de opdrachtgever er belang bij om architecten aan te spreken op hun vermogen om de opgave integraal te benaderen. Om te laten zien hoe dat in de praktijk kan, verwijst hij naar een nu nog lopend initiatief van CONO kaasmakers, de wereldwijde exporteur van Beemster kaas. CONO schreef een meervoudige

opdracht uit onder drie architectenbureaus om te onderzoeken hoe de nieuwe kaasmakerij eruit moet zien. 'Bewust is toen bepaald, dat de architecten, samen met andere disciplines zoals constructeurs en installatiedeskundigen, hun oplossing moeten ontwikkelen. Op die manier voorkom je dat eerst een ontwerp wordt gemaakt, waaraan iedereen vervolgens gaat sleutelen om het praktisch bruikbaar te maken. Je krijgt een veel beter resultaat, als alle disciplines vanaf het begin samenwerken. In een dergelijk proces komt de rol van de architect als integrerende factor duidelijk naar voren. Een dergelijke aanpak zou eigenlijk bij iedere aanbesteding van ontwerpwerk als uitgangspunt moeten gelden.'

In de periode dat Dijkstra Rijksbouwmeester was (1979-1986) kreeg hij al te maken met problemen rond meervoudige opdrachten en architectenselecties. Toen in de jaren negentig de tijd rijp leek voor gezamenlijke oplossingen, was hij een van de drijvende krachten bij het formuleren van de spelregels van *Kompas bij Prijsvragen & Meervoudige Opdrachten en Kompas bij Ontwikkelingscompetities*. De huidige discussie over Europese aanbestedingen ontlokt Dijkstra de verzuchting: 'Het boekje ligt er al. Als iedereen zich er aan →

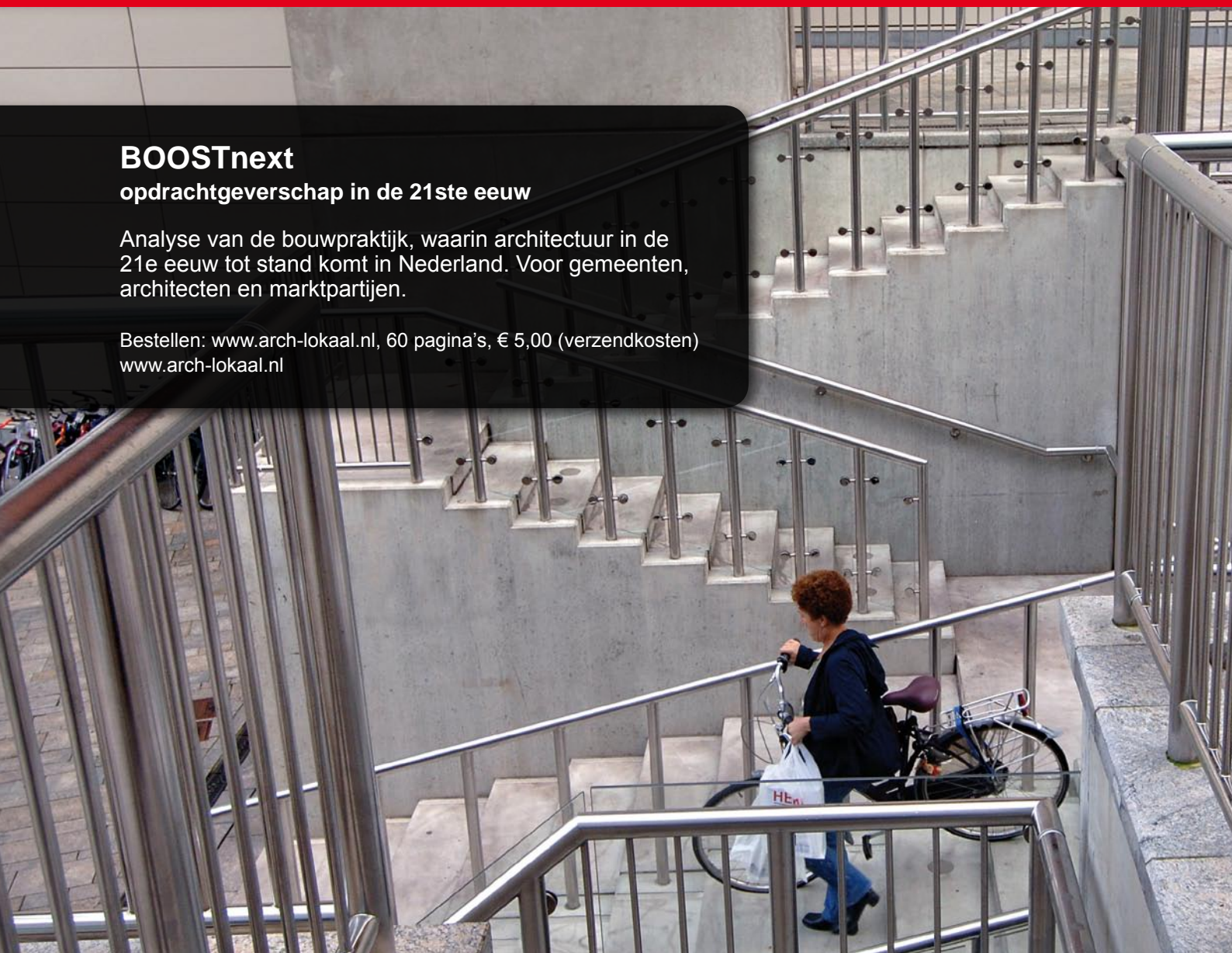
# BOOSTnext

OPDRACHTGEVERSCHAP IN DE 21STE EEUW

## **BOOSTnext** opdrachtgeverschap in de 21ste eeuw

Analyse van de bouwpraktijk, waarin architectuur in de 21e eeuw tot stand komt in Nederland. Voor gemeenten, architecten en marktpartijen.

Bestellen: [www.arch-lokaal.nl](http://www.arch-lokaal.nl), 60 pagina's, € 5,00 (verzendkosten)  
[www.arch-lokaal.nl](http://www.arch-lokaal.nl)



herfst 2007 | # 60

**ARCHITECTUUR**  
**LOKAAL**

→ zou houden...’ Hij sluit niet uit dat nu, na tien jaar, details van *Kompas* aan herziening toe zijn, maar de uitgangspunten staan nog recht overeind. Dat is Dijkstra ook weer gebleken toen hij adviseerde over de procedure bij CONO. ‘De sleutel tot succes ligt in twee factoren: een goed programma van eisen en een heldere procedure. De procedure is zo belangrijk, omdat bij ontwerp opdrachten, en trouwens ook bij ontwikkelopdrachten, kwaliteiten in het geding zijn die je niet objectief kan meten. Als de opdrachtgever in het begin niet vastlegt hoe hij kwaliteit gaat beoordelen en hoe hij wil omgaan met de verhouding tussen bouwkosten en kwaliteit, ontstaan later onoplosbare problemen. Daarbij moeten opdrachtgevers beseffen, dat het onverstandig is om architecten op honorarium te laten concurreren. Bij aannemers kan dat wel, daar kan je vooraf nauwkeurig omschrijven wat er moet worden geleverd. Bij architectenselecties is de uitkomst nog in hoge mate onzeker en is de uitkomst zeker niet op voorhand aan de hand van prijsaanbiedingen te garanderen. **Het ontwerp-proces vraagt om een vertrouwensrelatie met de opdrachtgever. Je kunt het vergelijken met een huisarts, die kies je ook niet op de prijs van een consult.**’ In dat licht plaatst Dijkstra een nuancering bij de kritiek op procedures waarin jonge architecten te weinig kans zouden krijgen. ‘Uiteraard moet nieuw talent zich kunnen ontwikkelen. Maar de opdrachtgever moet ook kunnen vertrouwen op de deskundigheid van de

architect. Wanneer iemand net is afgestudeerd, is de praktijkkennis vaak nog onvoldoende. Ik vind het niet vreemd dat opdrachtgevers om ervaring vragen. Volgens mij kan je dat dilemma oplossen als beginnende architecten allianties aangaan met meer ervaren collega’s. Daarbij zou de BNA de helpende hand kunnen bieden. Beter nog is een procedure zoals hiervoor omschreven: als je bij aanbestedingen van ontwerp opdrachten architecten laat inschrijven met eigen adviseurs voor constructie en installaties dan ben je zeker van een integraal ontwerpproces en introduceer je condities waaronder jonge architecten zich kunnen omringen met ervaren helpers. Dat is twee vliegen in één klap. Overigens moeten opdrachtgevers ook met het criterium ervaring verstandig omgaan. Zij doen zichzelf tekort als ze alleen ruimte bieden voor routinematige oplossingen.’ Terugblikkend op de ervaringen van de afgelopen jaren constateert Dijkstra dat het ontbreken van sancties op het niet toepassen van *Kompas* een zwak punt is geweest. **‘De vrijblijvendheid van *Kompas* heeft te maken met de typisch Nederlandse angst voor autoriteit.** Dat is een vergissing gebleken. Iedereen denkt met die vrijblijvendheid zijn deelbelang veilig te stellen. Maar uiteindelijk ben je allemaal slechter af. Het belang van opdrachtgevers bij bouwprojecten is groot, maar bij bouwprojecten gaat het altijd ook om het maatschappelijk belang en dat rechtvaardigt regelend ingrijpen van de overheid.’ ■ (DB)

Bjarke Ingels won tal van internationale prijzen in Denemarken, IJsland, Dubai. Zijn bureau BIG is inmiddels een gevestigd bureau met 85 werknemers: architecten, designers, bouwers en 'denkers'. Met name in Denemarken bouwt hij daadwerkelijk. Over de rol die Europese Aanbestedingen aldaar spelen in de verwerving van zijn opdrachten is hij niet erg enthousiast. Hij uit een noodkreet tijdens de bijeenkomst van het *European Forum for Architecture Policy EFAP*, dit voorjaar in Ljubljana. Zijn oproep wordt niet gehoord. Naar aanleiding daarvan neemt Architectuur Lokaal nog eens contact met hem op.

nu 50 vacatures voor verplegers die niet kunnen worden ingevuld omdat er voor hen geen woningen beschikbaar zijn. Ingels: 'De opgave intrigeerde me en ik ben gaan zoeken naar een geschikte locatie voor een dergelijk omvangrijk woningbouwplan.' Zo komt hij terecht bij één van de laatste grote groenvlakten in Kopenhagen. Het gebied ter grootte van 30 voetbalvelden ligt in het hart van de stad, maar wordt vooral gebruikt door voetbalclubs. 'Het zou politieke zelfmoord zijn om voor te stellen om daar te bouwen', zegt Ingels, 'maar ik vind het interessanter om uit te vinden wie ergens vóór is dan om vanuit tegen-

# De derde weg loopt niet

'Historisch gezien wordt de architectuurgeschiedenis gedomineerd door twee extremen. Aan de ene kant is er de avant-garde vol bizarre ideeën die vaak voortkomen uit filosofische hoek of technologische toekomstmuziek. Die staan vaak nogal ver van de dagelijkse realiteit af. Aan de andere kant staan de goed georganiseerde adviseurs uit de bouwindustrie met hun pasklare, voorspelbare standaardproducten die leiden tot saaie gebouwen. Wij geloven dat er een derde weg kan worden gebaad in deze loopgravenoorlog tussen naïef utopisme en verstarrende pragmatiek. Of anders in de smalle, maar zeer vruchtbare overlap tussen deze beide uitersten. Een pragmatische, utopische architectuur die met een praktisch doel voor ogen sociaal, economisch en milieutechnisch perfecte verblijfsgebieden creëert.' Dat is globaal de vertaling van de visie van BIG Architecten ([www.big.dk](http://www.big.dk)). Het is een mooi streven, maar hoe lukt dat in de zakelijke praktijk van de Europese aanbestedingen? 'Nou', constateert Ingels droogjes, 'de derde weg loopt niet langs aanbestedingen.'

## Drie voorbeelden en een noodkreet

### Woningen in Kløvermarken, 2006

Het is verkiezingstijd in Kopenhagen en een kandidaat-burgemeester belooft het woningnoodprobleem in de middenklasse grondig aan te zullen pakken. Ze zal zich hard maken voor de bouw van 5000 woningen op korte termijn. Daaraan is dringend behoefte omdat de middenklasse in Kopenhagen nauwelijks terecht kan. Zo zijn er

standers te denken.' En dus gaat hij aan de slag. Het doel is om de open ruimte te behouden en tegelijkertijd het benodigde aantal woningen te realiseren. Daarom ontwerpt hij, meanderend langs de randen van de vlakte, een min of meer gesloten bouwblok in variabele hoogten, waarbinnen de voetbalvelden gehandhaafd blijven. In de contour van de hof houdt hij rekening met de geluids-overlast en veiligheidseisen van het nabijgelegen rangeerterrein. Vervolgens legt hij zijn plan voor aan de voetbalclubs, die enthousiast reageren. In de 3000 meter lange sculpturale muur rondom het veld is plaats voor 2500 woningen, 3 speeltuinen, een school, een kiosk, een café, een nieuw clubhuis en faciliteiten voor de sportvoorzieningen, zonder ook maar één voetbalveld te offeren. Hij laat iedereen meepraten en neemt alle wensen van de betrokkenen mee met betrekking tot bezonning, uitzicht, etc.

Het ontwerp haalt de krant. De kandidaat-burgemeester wordt gekozen. Ingels brengt haar zijn felicitaties met een bosje rozen en het ontwerp. Tot zijn verrassing wil ze het bouwen! Ook de gemeenteraad gaat akkoord. Maar zo werkt het niet. Een opdracht van gemeentewege van een dergelijke omvang moet worden aanbesteed. 'Tja', verzucht Ingels, 'iedereen zei al van tevoren dat we nooit konden winnen. En dat gebeurde dan ook niet. Als we wel hadden gewonnen zou dat de schijn van doorgestoken kaart hebben gewekt.' Er is een ander plan gekozen, op de locatie die Ingels heeft gevonden, waarin de voetbalvelden alsnog sneuvelen.

### Een zwembad in Elbo/Odense, 2007

Elbo, een gemeente ten noorden van Kopenhagen schrijft een internationale openbare ontwerpwedstrijd uit voor een zwembad. BIG Architecten doet mee en dient een cirkelvormig ontwerp in, als een eiland met drie lagunes. Het bureau creëert panoramische uitzichten, waardoor zwemmen geen baantjes trekken meer is, maar een ontdekkingstocht door een waterlandschap. Ingels wint en de gemeente is blij met het ontwerp. Tijdens gemeenteraadsverkiezingen sneuvelt het plan. De inmiddels verzamelde 25 miljoen euro om het bad te bouwen ligt

voelden en zijn gaan klagen bij de Deense Architectenbond zijn altijd anoniem gebleven', zegt Ingels. Het Martitiem Museum verliest de zaak. Maar omdat het echt blij is met het ontwerp brengt het museum het bouwbudget onder in een stichting. De stichting is vrij van enige aanbestedingsverplichting. De bouw van het museum start deze maand.

### Noodkreet

Het *European Forum for Architecture Policy EFAP* komt tweejaarlijks bijeen, in het land dat op dat moment het

# langs aanbestedingen

doelloos te wachten. Dan ontstaat het idee om het zwembad ergens anders te realiseren. De gemeente Odense heeft interesse en koopt het ontwerp voor een bedrag dat onder het maximum ligt voor afgenomen diensten binnen het Europese Aanbestedingenreglement. Zo behoudt Ingels de rechten over het ontwerp. Het ontwerp wordt vervolgens aanbesteed voor verdere uitwerking en bouw, maar Ingels mag niet inschrijven voor uitwerking van het schetsontwerp, vanwege voorkennis. Het zwembad is inmiddels gerealiseerd onder een andere ontwerper en met een andere aannemer. Ingels' afschuw over het eindresultaat druipt van zijn stem: 'Het zwembad is nog steeds rond, maar van de rest van het ontwerp is niets overgebleven. Dat betreurt ik zeer.'

### Een museum in Helsingor, 2008

Het Maritiem Museum zoekt een ontwerper voor de bouw van een nieuw museumonderkomen in een oud droogdok. In het programma van eisen staat omschreven dat het museum in een daartoe geschikt geacht droogdok moet worden gebouwd. Ingels: 'Ons idee was echter om het juist daarbuiten en daaronder te situeren. Zo zou je van buitenaf in het droogdok kunnen kijken, over gigantische open ruimte. Bovendien kon de nieuwbouw zo ook dienst doen als versteviging/fundament voor het droogdok dat bouwtechnisch niet in optimale staat was.' Ingels wint en ziet vervolgens met lede ogen aan hoe de Deense architectenbond (sic) een rechtszaak aanspant tegen de gemeente Helsingor omdat ze zich niet aan het programma van eisen heeft gehouden. 'De Deense BNA vond het ontwerp zelf ook het beste. De architecten die zich benadeeld

voorzitterschap van de Europese Unie vervult. Dit voorjaar viel de eer te beurt aan Slovenië; het congres werd in Ljubljana gehouden. Ingels wordt uitgenodigd voor een lezing. Bij die gelegenheid doet hij een beroep op de aanwezige vertegenwoordigers uit vele verschillende Europese landen: 'Dit kan de bedoeling niet zijn, doe er iets aan.' Maar in de slotresolutie van de bijeenkomst wordt geen aandacht besteed aan de aanbestedingsproblematiek. Bjarke Ingels, fel: 'Het grote probleem is dat je kunt worden gestraft voor het hebben van een goed plan.

Om een echt goed resultaat te krijgen is een holistische benadering noodzakelijk. Architecten en andere partijen moeten het liefst al lang betrokken zijn bij het plan. Maar als je vanaf het begin betrokken bent, dan mag je niet meedoen aan Europese aanbestedingsprocedures vanwege voorkennis. Wie nu met een goed plan komt, krijgt te horen: geweldig, dankjewel, maar je kunt het niet gaan doen. Omdat je vooruit denkt, meedenkt! Dat vernietigt een pro-actieve houding initiatief. Zo worden veel mogelijkheden tegengehouden.' ■ (IK/CJ)

**Bjarke Ingels** (1974) studeerde architectuur in Kopenhagen en Barcelona. Van 1998 tot 2001 werkte hij bij het bureau OMA van Rem Koolhaas in Rotterdam en richtte in 2001 samen met zijn Vlaamse OMA-collega Julien de Smedt het bureau PLOT op. In 2006 startte hij zijn eigen bureau Bjarke Ingels Group BIG in Kopenhagen.



Piramide voor zijn werk als opdrachtgever. Hij vertelt dat niet alleen architecten last hebben van de huidige selectieprocedures. Ook projectontwikkelaars krijgen te maken met overdreven eisen. Een puntkomma op de juiste plaats wordt vaak belangrijker gevonden dan de selectie van het beste plan.

---

## Ga maar in Brussel protesteren

Edwin Oostmeijer is per ongeluk in het vak van projectontwikkelaar gerold. Hij kende het Servaasbolwerk in Utrecht van wandelingen met de hond. Hij was journalist, maar de als boerderij vermomde bunker verleidde Oostmeijer tot een plan voor woningbouw. Het initiatief bezorgde hem veel lof en een nieuwe carrière.

Het gebeurde allemaal kortgeleden, maar Oostmeijer stelt vast dat het nu niet meer zou kunnen: 'Onder het mom van 'Europese regels' zijn de procedures inmiddels zo aangescherpt, dat een enthousiaste beginner geen kans meer maakt. Officieel heet het dat iedereen er beter van wordt omdat er meer concurrentie komt. Maar ik proef vooral ongemak en onwetendheid, en uit angst om fouten te maken probeert men alles van tevoren dicht te plamuren. Terwijl ruimtelijke ordening moet kunnen groeien.

Je hebt losse eindjes nodig om werkelijke kwaliteit te kunnen laten ontstaan. Maar als juristen de ruimtelijke ordening domineren wordt een puntkomma op de juiste plaats belangrijker gevonden dan dat selectie van het beste plan. In het huidige klimaat had ik een project als aan

het Servaasbolwerk niet tot stand kunnen brengen. De gemeente Utrecht heeft destijds een gok genomen door met mij in zee te gaan. Ik vind dat te loven en niet omdat het mij persoonlijk betreft. **Een gemeente moet in staat zijn om op goede gronden een avontuur aan te gaan. Wij zijn dat avontuur ook samen aangegaan. De gemeente en ik, met de intentie om er samen iets moois van te maken.** Als dat niet meer kan, is het niet meer mogelijk om bijzondere plekken aan de stad toe te voegen. Niet alleen voor beginners is het moeilijk. De gemeente Utrecht kent me nu en burgemeester en wethouders zeggen 'wij hopen dat je veel mooie dingen voor onze stad blijft doen'. Je zou dus zeggen dat mijn referenties goed zijn. Maar er zit een kloof tussen wat mensen je persoonlijk zeggen en wat men bij een aanbesteding meent te moeten vragen. Ik ben in Utrecht onlangs verschillende projecten misgelopen. Ik mocht niet eens offerte uitbrengen omdat ik niet kon voldoen aan onzinnige eisen op het gebied van ervaring en omzet. Niemand die er iets aan doet. Maar ik trek het me niet aan. Als ik zie aan welke eisen de geselecteerde →





→ bedrijven in de offertefase moesten voldoen, ben ik achteraf blij dat het me bespaard is gebleven. Ik ben wel positief over de selectie van ontwikkelaars via visiepresentaties. Ik heb dat meegemaakt in Leidsche Rijn. In een gesprek met een breed samengestelde selectiecommissie ontstond een echte gedachtewisseling waarin ik mijn twijfel kwijt kon over het plan om woningen bovenop een school te bouwen. Uiteindelijk is besloten om de beide plandelen uit elkaar te halen en werd aan mij gevraagd om de woningen voor mijn rekening te nemen. Ik denk dat zo'n manier van selecteren bijna niet meer voorkomt, uit angst dat het niet objectief of transparant zou zijn. Terwijl een brede selectiecommissie vanzelf een bepaalde mate van objectiviteit met zich meebrengt. De tendens is nu om vooraf tot in detail te omschrijven wat er moet worden gebouwd. De inbreng van de ontwikkelaar kan dan niet meer tot onverwachte wendingen leiden en dat merk je in de uiteindelijke kwaliteit. Het valt me op dat mensen bij de gemeente ook niet gelukkig zijn met de huidige gang van zaken. Maar ze doen alsof het hen allemaal overkomt. Ze steken hulpeloos hun handen in de lucht en zeggen 'ga maar in Brussel protesteren.' De problemen ontstaan echter hier, door de onnodig rigide Nederlandse interpretatie van de regels. Het ergste is niet eens, dat jong talent wordt buitengesloten. **Het is vooral dramatisch dat kwaliteit het verliest van formaliteiten.** Inmiddels heb ik ook van de andere kant van de tafel kennis gemaakt met selectieprocedures. Ik zat in de jury voor de Utrechtse bibliotheek op de locatie

Smakkelaarsveld. Daar zijn op het eind dingen misgegaan, maar over elementen in de procedure blijf ik zeer positief. We zijn er in zijn geslaagd om vooraf geen overbodige eisen te stellen, zodat ook jongere architectenbureaus een kans kregen mee te doen. Ook vind ik het goed, dat er een breed samengestelde jury was met naast ontwerpers mensen uit een andere hoek, zoals een architectuurhistoricus. Dan krijg je een interessante inhoudelijke discussie over de voorgestelde oplossingen. Het juryoordeel liet aan duidelijkheid niets te wensen over. Het was voor iedereen duidelijk welke architect de beste was en op welke gronden. Maar men had de behoefte of noodzaak om het resultaat tot achter de komma in cijfers uit te drukken. Als er dan vervolgens een domme fout wordt gemaakt bij de puntentelling, kan dat dramatische gevolgen krijgen. Dat zou niet mogelijk moeten zijn. De inhoud moet zegevieren, niet een procentje meer of minder.

Het zou schelen als bestuurders bij aanbestedingen minder aan juristen overlaten. Juristen moeten aan de zijlijn controleren of het goed gaat, natuurlijk, maar het schiet zijn doel voorbij als onnodige drempels worden opgeworpen. Hoe minder er vooraf worden vastgelegd, des te meer kans op aangename verrassingen en dus op kwaliteit. Ambtenaren en juristen hebben de neiging alles te formaliseren en af te dichten, bang als ze zijn om fouten te maken. De paradox is echter dat hierdoor de procedures zo ingewikkeld zijn geworden, dat er juist meer fouten worden gemaakt. Burgemeester en wethouders zijn in de positie om te zorgen dat het weer over kwaliteit gaat.' ■ (DB)







---

INTERVIEW | De projectontwikkelaar | **Carel de Reus** is een kenner van de Nederlandse bouwpraktijk. Hij stapte vanuit het ministerie van VROM over naar de markt. Als directeur van Johan Matser Projectontwikkeling (inmiddels opgegaan in Synchron), stond hij aan de wieg van een keur aan spraakmakende en prijswinnende bouwprojecten. Toch moet hij voor iedere nieuwe opdracht referenties opsturen om door de selectie te komen. De Reus ziet liever een persoonlijke kennismaking en oog voor lichaamstaal.

---

## We moeten af van de vrijblijvendheid

Er moet iets gebeuren aan de aanbestedingsprocedures. De huidige aanpak leidt tot kapitaalvernietiging en aantasting van vertrouwen in de overheid. Natuurlijk zijn er gunstige uitzonderingen maar in de regel zijn overheden de verkeerde weg ingeslagen. Architecten klagen over de hoge eisen die opdrachtgevers stellen, maar ook voor ontwikkelaars wordt de lat steeds hoger gelegd. Het opschroeven van financiële eisen dwingt ook sterke ondernemingen om verder te fuseren. Dat draagt bij aan schaalvergroting en concentratie bij de marktpartijen. Wij waren al onderdeel van een bedrijf met een omzet van drie miljard, maar dat is tegenwoordig niet genoeg. Dat is een van de redenen waarom Johan Matser Projectontwikkeling een paar maanden terug met Hopman Interheem Groep is samengegaan. De hoge eisen beginnen in de selectiefase: als je geen gigantische omzet hebt mag je niet meedoen. Vervolgens moet je veel investeren in de gunningsfase, want je maakt alleen kans met ver uitgewerkte plannen. Wanneer de gemeente het

aantal deelnemers niet beperkt, krijg je kapitaalvernietiging want er kan maar één winnaar zijn. Je moet ook niet onderschatten, hoeveel creativiteit wordt vermorst, met alle frustraties van dien. Daar komt dan nog bij, dat veel gemeenten de beoordeling niet goed regelen, ze blunderen keer op keer. Zo wordt het bouwklimaat bedorven en het vertrouwen in de overheid aangetast.

**Ik vind dan ook, dat er heldere en bindende spelregels moeten komen.** We moeten af van de vrijblijvendheid van huidige leidraden als *Kompas*, en de *Reiswijzer* van de NEPROM. Mijn pleidooi voor regels lijkt tegen de tijdgeest in te gaan, maar volgens mij kan het op een soepele, niet-bureaucratische manier. Ik zie de invoering van het STABU bestek en de GIW garantie als voorbeelden van een effectieve overheidsinterventie zonder zware regeldruk.

Aanbestedingen moeten bovendien beter worden afgestemd op het bijzondere karakter van onze bouwopgaven. Als een gemeente 200 woningen in de wei wil laten bouwen is de beoordeling van →



BARCODE  
Urban development



MISSING LINK  
Architecture



HOVDEN CENTRE  
Landscape



MARK VAN BEEST - 2004 1E PRIJS



# BAVAVLA

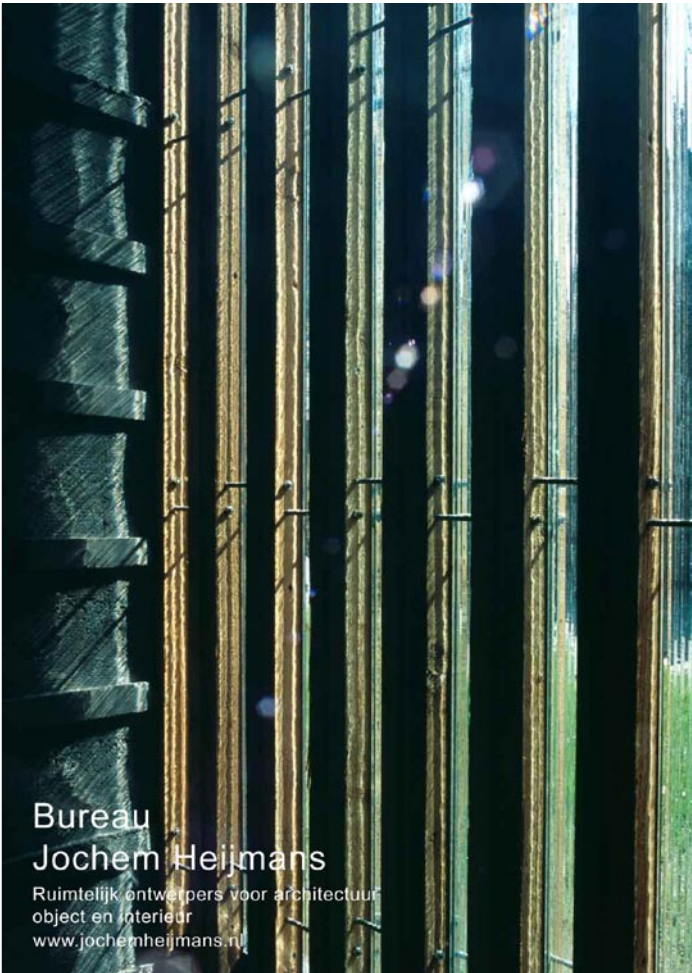
ontwerpbureau voor architectuur

BAVAVLA staat voor een duurzame ontwikkeling van volkswijken vanuit zelfredzaamheid en sociale thermiek. Wij ontwerpen gedoseerde ingrepen in bestaande woongebouwen die de diversiteit en flexibiiteit van het aanbod maximaliseren. Wij ontwerpen gefaseerde transformaties van de bestaande woningen, second hand solids, klusblokken, klusbeuken, klusplinten, samenvoegingen. Opdrachtgevers zijn innovatieve corporaties in de stedelijke vernieuwing

BAVAVLA architecten  
NDSM Werf Atelier 15L  
t t Neveritaweg 15  
1033 WB Amsterdam  
[www.bavavla.nl](http://www.bavavla.nl)  
[info@bavavla.nl](mailto:info@bavavla.nl)  
06 15536059



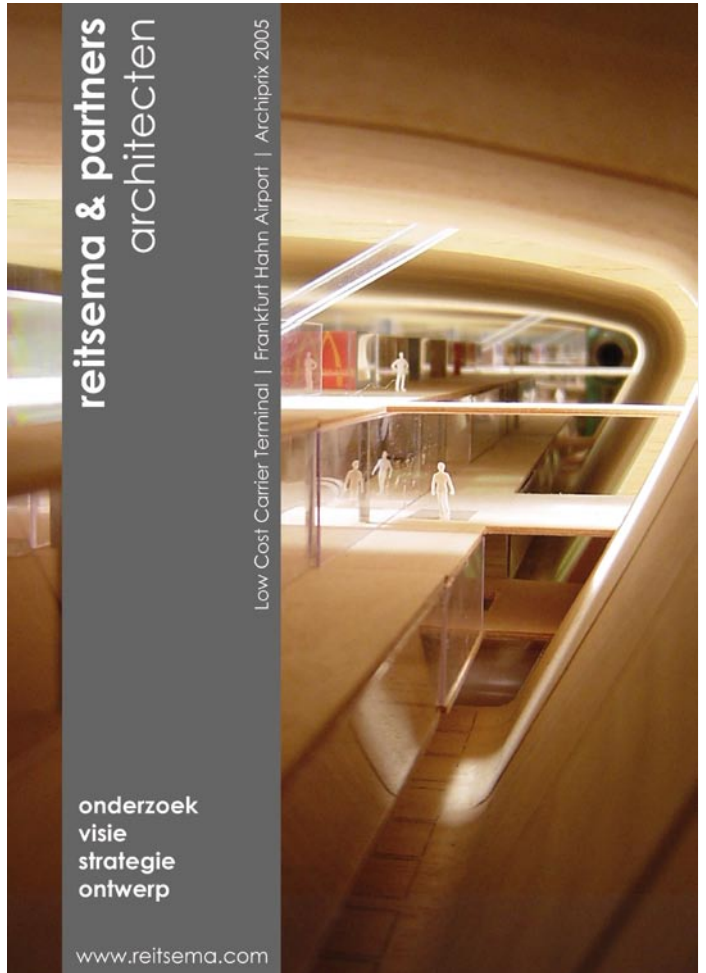
BAS VAN VLAENDEREN - 2006 EERVOLLE VERMELDING



## Bureau Jochem Heijmans

Ruimtelijk ontwerpers voor architectuur  
object en interieur  
[www.jochemheijmans.nl](http://www.jochemheijmans.nl)

JOCHEM HEIJMANS - 2007 GEDEELDE 1E PRIJS



## reitsema & partners architecten

Low Cost Carrier Terminal | Frankfurt Hahn Airport | Archiprix 2005

onderzoek  
visie  
strategie  
ontwerp

[www.reitsema.com](http://www.reitsema.com)

THEO REITSEMA - 2005 2E PRIJS

→ biedingen tamelijk simpel. Maar veel opgaven zijn ingewikkeld en langdurig. Als er behoefte is aan een nieuw stadscentrum, kan het proces twintig jaar duren. Dan moet je niet vooraf exact willen omschrijven wat het resultaat dient te zijn. Dat is vragen om moeilijkheden. En dus heeft de gemeente in een dergelijk geval bij het selecteren van partners weinig aan een traditionele aanbesteding. **De opdrachtgever heeft dan meer aan een persoonlijke kennismaking om de kandidaten beter te leren kennen.** Het gaat dan over visie, maar je moet ook letten op de lichaamstaal. In dergelijke gesprekken stel je vast of er voldoende affiniteit is over en weer, want je gaat een langdurige werkrelatie aan.

Als Rijkswaterstaat bij een ingewikkeld project voor 25% laat meetellen hoe de aannemer scoort op het vermogen tot samenwerken, vind ik dat briljant. Zo heb ik zelf meegeemaakt dat een gemeente contractueel laat vastleggen wie van ons aanwezig is bij cruciale vergaderingen. Dat zijn de dingen waar het om gaat. Later merken ze dan dat ze ook met collega's van mij heel goed uit de voeten kunnen. Dergelijke persoonlijke gesprekken zijn prima. Voor ons als professionele ontwikkelaars is het wel vermoeiend om bij iedere aanbesteding te moeten documenteren dat we ons vak verstaan. Ook aan architecten die hun sporen ruimschoots hebben verdiend worden dergelijke eisen gesteld. En het is alleen maar een formaliteit, want ze kennen je natuurlijk wel.

Gelukkig zijn er positieve ervaringen. Zo vind ik interessant hoe de gemeente Bodegraven bij een ontwikkelingscompetitie het accent op kwaliteit legde. De gemeente begon met het vastleggen van de prijs die de grond moest opbrengen.

Zo was duidelijk dat alle deelnemende ontwikkelaars in ieder geval dat bedrag zouden bieden. De daadwerkelijke bieding bleef in een gesloten envelop toen de plannen op kwaliteit werden beoordeeld. De gemeente gaf vooraf aan, dat de ontwikkelaar met het als best beoordeelde plan mocht gaan bouwen. Alleen als zou blijken dat de beste plannen elkaar in kwaliteit niet veel ontlopen, zou het financiële bod de doorslag geven. Dat is een prima methode. Uiteraard wel op voorwaarde dat de in eerste instantie gevraagde prijs reëel is.

Ik loop lang genoeg mee om te weten dat wantrouwen soms op zijn plaats is. Alleen, op die basis kan je geen stad bouwen. Je moet het met elkaar doen. Hoe sterk we allemaal op elkaar zijn aangewezen blijkt ook uit de huidige financiële crisis. We weten nog niet hoe dit gaat aflopen, maar ook in de toekomst zal een gemeente marktpartijen moeten vragen om het risico van de bouw te nemen. Verder blijven ontwerpers nodig om er iets goeds van te maken. Alle betrokkenen hebben belang bij een optimaal resultaat. Op dat gemeenschappelijke belang moeten we elkaar kunnen vinden. ■ (DB/CJ)

Ik doe een b  
Neprom, de  
Lokaal, o  
rijksoverhe  
vormen  
aanbestede  
Daaraan g

AAN  
PUB  
NRG  
PR

4 D



EU

ANBESTEDINGDAG

PUBLIEKE OPDRACHTEN  
ARCHITECTUUR &  
PROJECTONTWIKKELING



eroep op, de BNA, de  
VNG en Architectuur  
om samen met de  
leid een regiegroep te  
om van Europees  
n een kans te maken!  
eef ik graag leiding.

CEMBER 2008





Silw  
Silw

De Alliantie heeft **Jim Schuyt** een eigen perspectief op de selectie van architecten en ontwikkelaars. De corporatie is zelf niet gebonden aan Europese regels, maar krijgt er wel mee te maken bij gemeenten die ontwikkelopdrachten 'modern' in de markt zetten. Hij voorspelt dat ouderwets een geuzennaam wordt.

---

## Je merkt snel of het klikt met de architect

'Onze eigen aanpak is uitermate eenvoudig. We houden zelf bij welke architecten actief zijn en welke projecten zij maken. Vanuit dat bestand vragen we steeds een stuk of vier, vijf bureaus om een presentatie te geven. Vergelijk het met sollicitatiegesprekken. Dat loopt nooit helemaal objectief, maar als er een sollicitatiecommissie is, kan je vriendjespolitiek vermijden. Dan krijg je samen een beeld van wie je wilt. Daarbij is het in ons eigen belang om niet steeds met de dezelfde architecten te praten. **Je moet er geen closed shop van maken, maar alert blijven op nieuw talent.** Volgens mij is het goed om bij de architectenselectie twee dingen in de gaten te houden. Om te beginnen gaat het niet om louter persoonlijke voorkeuren. Vervolgens: het is je taak om vanuit het corporatiebelang te denken, je werkt niet bij de vereniging tot het redden van architecten. En toch draait het ook om het persoonlijk contact met de architect. Je hebt er zelf profijt van als je de goede keus doet. De lijn van het objectiveren

in dit soort selecties vind ik kansloos. Uit de tijd dat ik zelf dergelijke gesprekken voerde herinner ik me hoe belangrijk de startfase is. Je merkt snel of het klikt met de architect. Als je in het eerste uur met elkaar de hoofdlijnen van het project te pakken hebt, weet je dat het goed komt. Het begin mag geen hard werken zijn, dat komt later wel. Dezelfde principes gelden in feite als wij projecten voor gemeenten doen. In onze relatie tot gemeenten zie ik een wisselend beeld. Er zijn nog steeds bestuurders die vinden dat woningcorporaties een andere positie hebben dan commerciële ontwikkelaars. Dat lijkt ouderwets en het gebeurt minder dan vroeger, maar ik voorspel dat 'ouderwets' een geuzennaam wordt. Sommige gemeenten kiezen voor verdeel en heers omdat zij verwachten dat concurrentie tussen de ontwikkelende partijen leidt tot een betere verhouding tussen prijs en kwaliteit. Ik waag dat te betwijfelen. Als ik in de vooruitkijkspiegel kijk en me voorstel hoe over tien jaar de evaluatie →

# ONZE BRUGGEN



ARCHITECTUUR  
LOKAAL

## BRUGGEN IN HAARLEMMERMEER

<b>Kerngegevens</b>	
Architect	Santiago Calatrava
Aanname	VBS en DVH
Financier	Gemeente Haarlemmermeer
Opdrachtgever	Gemeente Haarlemmermeer
Bouwproces	Wieland&Wieland
Bouwkosten	€ 28,8 miljoen
Opnamejaar	2004
Locatie	Hoofddorp
Tracé	Hoofdvlaart Hoofddorp - Nieuwe Venneap



**De hoofdlijnen**  
Alles leek op zijn plaats te vallen. De gemeente Haarlemmermeer wilde bijzondere bruggen en het lukte om de Spaanse architect Calatrava voor de opgave te interesseren. Verder took de gemeente voor een bouwproces waarbij de opdrachtgever maximale invloed heeft op de uitvoering. De bruggen kwamen in het nieuwe ook hun bijzondere ontwerp. Maar er was ook publiciteit over tegenvallende kosten en problemen in de uitvoering. Ging er inderdaad iets mis? Waar lag dat dan aan?

**De opdrachtgever en de opgave**  
Haarlemmermeer was een ambtelijke opdrachtgever met oog voor de vormgeving van infrastructurele werken. De gemeente had zich eerder al onderscheiden door het aanstellen van een supervisor voor het stuk van de rijksweg A4 dat over het gemeentelijk grondgebied loopt. Deze supervisor, Moshé Zwarts, bewaakte onder

meer het ontwerp van een aantal nieuwe viaducten. Nu was de opgave om die bruggen te maken tussen de nieuwe bebouwing van Hoofddorp en de provinciale weg langs de Hoofdvlaart die de gemeente doorkruist. De aanbesteding werd verantwoordelijk voor de bruggen. Het was het ambtelijke apparaat van de gemeente was de programmamanager Virex de opdrachtgever. Daarnaast was de clientmanager Virex Hoofddorp/infrastructuur verantwoordelijk voor het dagelijks management van het project. Deze rolverdeling bracht het verband met de Virex-bouw studeert naar voren. Dit kreeg de beeldkwaliteit van de infrastructuur nadrukkelijk aandacht in de gemeentelijke Voortgangrapportage Virex uit 1998. De kwaliteiten met de Hoofdvlaart werden in de Virex-Plidderplaatse aanbevolen als 'beeldbehoudend en in samenwerking komend voor bijzondere kwaliteit en ultra-

ring'. Daarbij paste een architect van internationale faam. Zo kreeg de opgave een dubbelzinnig karakter: de bruggen waren onderdeel van een groter geheel, maar ze moesten voor het beeld bepalen.

**De architectuurkeuze**  
Het architectuurbeleid van Haarlemmermeer was erop gericht om bij kleine opgaven jonge, veelbelovende architecten een kans te geven. Voor grotere opgaven werden de bekende Nederlandse bureaus gevraagd en voor de hele grote projecten benaderde de gemeente de nationale en internationale top. De nieuwe bruggen over de Hoofdvlaart hoorden bij de laatste categorie en de voorpraak van de Virex werkhouders werd de Spaanse architect Santiago Calatrava gevraagd. Deze had internationaal naam gemaakt met bijzondere infrastructuur en zijn vormgeving sprak de bestuurders aan. De eerste



## Bruggen

Over opdrachtgeverschap en aanbestedingen bij bruggenbouw: in Haarlemmermeer, Sneek, Hattem, Ewijk, Nijmegen en Gorinchem.

Bestellen: [www.arch-lokaal.nl](http://www.arch-lokaal.nl), 60 pagina's, € 16,90 (incl. verzendkosten)

→ van dit soort aanbestedingen uitpakt, kan ik me niet voorstellen dat we blij zijn met het resultaat. Je bouwt gigantische spanningen in als ontwikkelaars worden verleid om een te hoge grondprijs te bieden. Dan weet je zeker, dat de winnaar van de competitie vanaf de start terugvecht om toch zijn rendement te halen. Het kan niet anders, of je merkt dat in de kwaliteit. Hier aan de muur hangen tekeningen van door de Duitse architect Hans Kollhoff ontworpen woontorens in Vathorst. Een dergelijk project was in een tender nooit tot stand gekomen.

Als gemeenten het om wat voor reden dan ook nodig vinden om ontwikkelaars te laten concurreren, laat ze dan de prijs vast zetten, zodat de competitie om kwaliteit draait. Ik weet dat dat niet gebruikelijk is, maar ik kan geen rationeel argument verzinnen waarom dat niet zou kunnen, waarom het indruist tegen Europa. Maar nogmaals, ik geloof niet zo in *tenders*. Je moet goed beseffen, dat we de makkelijke projecten wel hebben gehad. De nieuwe bouwopgaven zijn dermate ingewikkeld dat je er alleen uitkomt bij een ouderwets gezamenlijke aanpak, op basis van een gezamenlijke betrokkenheid en een transparante boekhouding. Het is nog leuker ook. Ik vind ook dat we ons moeten afvragen waar het bij de Europese regelgeving in de kern om gaat.

Volgens mij hoort bij die kern, dat je de markt niet afsluit, dat bedrijven kansen krijgen. Het is onzin om van Europa een totempaal te maken, een bezweringsformule om niet te hoeven nadenken. Daar moeten we van af. Je moet het in feite omdraaien: **begin met formuleren van wat je zelf wilt en zorg vervolgens dat het Brussel-proof is.** Je moet overigens niet de in indruk krijgen dat volgens mij gemeenten alleen zaken moeten doen met woningcorporaties. Als ik zie dat in Almere de gemeente uitsluitend corporaties uitnodigt om na te denken over de aanpak van een nieuwe wijk, denk ik dat er kansen worden gemist. Ik zou zeggen: laat ook anderen hun visie neerleggen, dat biedt een opening naar nieuwe combinaties.

Waarom het in een deel van de gemeenten zo moeizaam gaat? Ik wil daar niet over speculeren, dat wordt hogere uitlegkunde. Liever stel ik vast dat het kan verkeren. In een gemeente als Amsterdam, waar ik vroeger nogal eens kritiek op had, kiest men nu weer voor de gezamenlijke aanpak.

Een van de zegeningen van de huidige crisis is, dat iedereen met zijn voeten op de grond belandt. Het wordt een moeilijke tijd, waar we samen doorheen moeten. ■ (DB)

Overheidsopdrachten en politiek waren in België sterk met elkaar verweven. De architectenkeuze werd gestuurd vanuit katholieke, liberale, vrijzinnige (loge) of socialistische zuil. Hoe groter de connectie was met één of andere zuil, hoe meer kans je had om een project binnen te halen. Voor grote opdrachten werden gelegenheidshuwelijken gemaakt waarbij de ambitie om kwaliteitsvolle architectuur te maken nauwelijks aanwezig was. Interessante overheidsgebouwen in Vlaanderen waren eerder 'toevalstreffers'

erg vaag blijft en ruime interpretaties toelaat. De VB selecteert vervolgens vijf ontwerpers die aan de bouwheer worden gepresenteerd en die een 'concept' presenteren. In de eerste editie wordt niet gesproken van een ontwerp maar van een 'concept' en wordt 'de opdracht toegewezen aan het ontwerpsteam met de visie die het best aansluit bij de ambities en verwachtingen van de bouwheer'. De definitieve keuze ligt bij de bouwheer en niet bij de VB. De initiële opdracht van de VB was het adviseren en

# Open oproep in Architectenselectie voor

maar niet het resultaat van een beleid. Vanuit de architectenmiddens kwam via media en de *Jaarboeken Architectuur Vlaanderen* meer en meer kritiek op de afwezigheid van een bouwbeleid van de Vlaamse Overheid. Er werd gepleit om in navolging van Nederland een 'bouwmeester' aan te stellen. Op voorstel van de toenmalige Vlaamse minister Wivina Demeester werd het ambt van Vlaams Bouwmeester (VB) gecreëerd en werd in 1999 architect bOb Van Reeth gekozen als eerste VB (zie: [www.vlaamsbouwmeester.be](http://www.vlaamsbouwmeester.be)). Onder het motto 'Een bouwmeester bouwt niet' heeft hij grote ommekeer weten te bereiken bij de architectenkeuze via de procedure van de *Open Oproep*. Ook het project *Meesterproef* voor jonge ontwerpers werd opgestart evenals een cel *Kunst* om beeldende kunst beter te integreren in de projecten van de Vlaamse Overheid. In het voorjaar 2005 werd professor Marcel Smets gekozen als zijn opvolger. Ditmaal geen architect met een directe praktijkervaring, wel iemand uit de academische wereld.

## Projectdefinitie

De eerste *Open Oproep* werd in 2000 gelanceerd, een selectieprocedure voor ontwerpers van publieke bouwopdrachten. Overheidsprojecten waarvoor een ontwerper wordt gezocht via de Bouwmeester, worden samengebracht en twee maal per jaar gepubliceerd. Hierop kunnen ontwerpers hun kandidatuur stellen. De bouwheer moet een projectdefinitie opmaken waarin hij de ambities en de verwachtingen formuleert, dus meer dan een programma van eisen. 'De projectdefinitie levert de basis voor de kwalitatieve selectie', een omschrijving die in feite

ondersteuning van projecten, gebouwen en infrastructuur, die de administratie van de Vlaamse Overheid wilde optrekken. Deze gelimiteerde taakomschrijving werd vanaf het begin door bOb Van Reeth zeer ruim geïnterpreteerd waardoor direct ook lokale besturen beroep deden op de expertise en de positie van de Bouwmeester. Velen kregen via de media de indruk dat Van Reeth de bouwmeester was van alle Vlamingen! Stads- en gemeentebesturen, zelfs provinciebesturen schakelden de procedure van de *Open Oproep* in voor hun bouwprojecten. Ook intercommunales, samenwerkingsverbanden van gemeentes, vonden de weg naar de VB. Voor de bouw van nieuwe crematoria in Vlaanderen werd deze procedure gekozen. Het recent geopende crematorium van Sint-Niklaas, een ontwerp van Claus & Kaan Architecten is het resultaat van deze procedure. De *Open Oproep* voor het crematorium nabij Leuven werd gewonnen door RCR architectes / Cousée & Goris Architecten en het crematorium in Kortrijk door Edouardo Souto do Moura / SUMprojects. In tegenstelling tot de Nederlandse situatie is in Vlaanderen de Bouwmeester actief op alle bestuurlijke niveaus waar bouwprojecten op stapel staan. Het grote succes is zeker te verklaren omdat er voordien een totaal vacuüm was op het gebied van selectiecriteria.

## Kritische reflecties

Opmerkelijk is dat er nauwelijks bedenkingen, laat staan kritische reflecties worden geformuleerd bij de werking van de VB. Er heerst een algemene stilte betreffende het beleid van de VB. Als men weet vanwaar wij in Vlaanderen komen dan komt kritiek over als zeer reactionair, dat men

gaat pleiten voor een terugkeer naar opdrachttoekenning met een politieke willekeur. Anderzijds zal geen bureau openlijk zijn mening zeggen omdat bij selectie van ontwerpers ook subjectieve factoren meespelen. Liever in de gunst staan dan een kritisch standpunt innemen. Dat de functie en de macht van de VB bij sommige politici niet wordt gewaardeerd is een realiteit, sommigen blijven voorstanders van een radicale afschaffing. Ook bij de Belgische Spoorwegen (NMBS) is er een aversie tegen de

Vlaanderen weerhouden. Zijn er echt geen ingenieurs in Vlaanderen die een intelligente brug kunnen ontwerpen? Zou de Nederlandse Rijksbouwmeester zich een dergelijke selectie kunnen veroorloven?

Soms hoort men het verwijt dat de VB te veel aan de kant staat van de opdrachtgever dan van de architecten. Het aanvaarden van zeer lage honoraria die de bouwheer eist terwijl de VB toch kan inzien dat met lage vergoeding het bijna onmogelijk is om kwaliteit te bekomen bij de

# Vlaanderen overheidsopdrachten

VB omdat hij zich te veel bezig houdt met federale projecten. Uit verschillende gesprekken met architecten zijn er toch een aantal bedenkingen te formuleren zonder dat het bestaansrecht in twijfel wordt getrokken. Een terugkeer naar voor 1999 zou rampzalig zijn en politieke aanstelling weer laten toenemen.

Toch worden vragen gesteld hoe transparant de keuze wel is. Bij de *Open Oproep* procedure worden door de VB 'duo's' equipes gemaakt. Het groeperen van kandidaat ontwerpers gebeurt eerder subjectief op basis van de ingediende dossiers van hun activiteiten. Aan de bouwheer / opdrachtgever, daarin blijft toch nog een verschil, worden niet vijf maar tien bureaus gepresenteerd en vervolgens wordt uit elk duo één gekozen. Deze lijst wordt echter niet publiek gemaakt wat toch niet conform is aan de wetgeving op de openbaarheid van bestuur. Het samenstellen van deze 'duo's' ervaren de architecten als erg dubbelzinnig.

Een andere bedenking is dat de VB vaak voor buitenlandse bureaus kiest. In een Europese context zijn internationale uitwisselingen van cruciaal belang en het is ook de verdienste van Van Reeth dat hij talentvolle ontwerpers van buiten Vlaanderen wist in te schakelen. Vooral Nederlandse architecten hebben via de VB een aantal boeiende opdrachten gekregen o.a. Rapp+Rapp, Cepezed, West 8 en Claus & Kaan. De vraag wordt gesteld hoeveel architecten uit Vlaanderen een invitatie kregen van bijvoorbeeld de Nederlandse Rijksbouwmeester? Bij een recente *Open Oproep* voor een aantal nieuwe bruggen in de Oude Dokken van Gent, binnen een stedenbouwkundig plan van OMA, werd door Marcel Smets geen enkele kandidatuur uit

uitwerking, rekening houdend met de grote complexiteit van de randvoorwaarden zoals bij ingrepen in historische gebouwen.

Zeker de belangrijkste kritiek is het gebrek aan 'nazorg'. Na de keuze van de bouwheer is de taak van de VB voorbij tot het project wordt opgeleverd en gepubliceerd wordt als resultaat van de *Open Oproep*. Er zijn architecten die na de presentatie van hun projecten niet eens of zeer laat op de hoogte worden gebracht dat hun project niet werd weerhouden. Zelfs architecten die als winnaars werden aangewezen en die in de loop van het bouwproces problemen krijgen kunnen nauwelijks rekenen op ondersteuning van de VB. De vraag is of een nazorg wel mogelijk is gezien het groot aantal dossiers dat men jaarlijks moet behandelen.

## Aversie bij de architecten

Er zijn nog teveel *Open Oproepen* waar de financiële haalbaarheid zeer twijfelachtig is of waar er bij de opdrachtgever nog geen consensus bestaat rekening houdend met politieke besluitvorming en de beschikbare financiële middelen. Veel energie wordt geïnvesteerd, vaak tegen een geringe vergoeding, door vijf equipes om nadien te moeten vaststellen dat de bouwheer het project annuleert en voor een lange tijd in de ijskast gaat plaatsen. Er moet een grotere garantie zijn tot bouwen, zeker wanneer men vijf bureaus aan het werk gaat zetten. Een te groot aantal *Open Oproepen* worden afgelast en soms wordt een 'onderhandelingsprocedure' geëist door de bouwheer om tot een andere keuze te komen dan die van de jury onder leiding van de VB, wat recent gebeurde in Ieper. →





→ Bij architecten ontstaat geleidelijk een aversie die men niet publiekelijk wil of kan uiten.

Meer en meer wordt de VB geïnviteerd als juryvoorzitter voor wedstrijden buiten het circuit van de *Open Oproep*. Recent organiseerde de stad Kortrijk een wedstrijd voor een nieuwe grote bibliotheek. Maar liefst 33 ontwerpteams stelden zich kandidaat voor een beperkte offerteaanvraag. De VB fungeerde als voorzitter van de selectiecommissie om vijf équipes te weerhouden die vervolgens kunnen deelnemen aan de wedstrijd. Bij elke selectie kan men vragen stellen waar de grens ligt tussen subjectieve en objectieve argumenten. Een CV met referenties en internationale publicaties is een objectief gegeven, een keuze voor een bureau omdat men jong is kan men als een subjectieve keuze beschouwen. In tenniscup van Wimbledon weet men dat iemand een *wildkaart* zal bekomen, iemand die men een kans wil geven. Sommige architecten stellen zich de vraag of een jury onder voorzitterschap van de VB architecten met een CV met internationaal werk zomaar opzij kan schuiven omdat men ook jonge architecten iets wil gunnen. Wanneer bij het uitschrijven van een architectuurwedstrijd niet duidelijk wordt meegedeeld dat naast een CV ook

andere argumenten in rekening worden gebracht, is men niet correct. Dat men jonge bureaus een kans moet geven valt zeker te verdedigen, maar dan moet dit ook binnen de procedure glashelder worden gecommuniceerd. In de folder van de wedstrijsaankondiging werd een beeld opgenomen van een bibliotheek/mediatheek van Adjaye Associates in Londen. Uiteindelijk werd het bureau Adjaye geïnviteerd als één van de vijf équipes. Het is dan ook logisch dat verschillende bureaus die zich kandidaat stelden het gevoel krijgen dat het gaat om doorgestoken kaart. Een procedure die gigantisch veel energie opsorpt terwijl men meer en meer vragen gaat stellen waarvoor een CV nog kan dienen!

Bij de start van de Vlaamse Bouwmeester in 2000 was er een grote euforie binnen architectuurmiddens. Talentvolle architecten die anders nooit in het circuit van de overheidsopdrachten zouden komen hebben kansen gekregen. Terugkeer naar een situatie van voor 2000 is zeker niet wenselijk maar een bijsturing, meer kritische reflectie is noodzakelijk, een wens die bOb Van Reeth ook formuleerde in zijn afscheidinterview. ■

Marc Dubois, Gent (België), is architect en architectuurcriticus.

(TALENT)



INGEBORG THORAL - 2002 EERVOLLE VERMELDING



GERT ANNINGA - 2001 EERVOLLE VERMELDING





