



VRAGENLIJSTJE & 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 is inzicht te krijgen in meningen en ervaringen van betrokkenen bij aanbestedingen als input voor het debat. Hieronder om te beginnen een samenvatting van de reacties, daarna de stellingen die daaruit zijn afgeleid. Op de website www.arch-lokaal.nl staan alle vragen en antwoorden (download pdf).

Een kwestie van mentaliteit?

123 mensen beantwoordden de vragen. 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. Betere selecties zouden moeten winnen aan inhoudelijke betekenis en verliezen aan bureaucratie en onnodige investeringen in tijd en geld.

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.

De markt voor nieuw talent wordt geblokkeerd

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.

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.

Hoe belangrijk is persoonlijk contact?

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.

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.

Het Lada Ferrari dilemma

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 zijn zij - evenals de architecten - verdeeld. Het merendeel van de ontwikkelaars en de adviseurs ziet er wel wat in.

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.

De vrijblijvendheid voorbij

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.

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.

1 Algemeen / U bent werkzaam als/bij

(123 reacties)

	ontwerper	overheid gemeente	overheid provincie	overheid rijk	proj ontw corporatie	adviseur	anders
		40	1	3		6	6
	51 = 41%	44 = 36%			16 = 13%	12 = 10%	
1							1
2	1					x	
3		1				x	
4	1						
5	1						
6		1					
7		1					
8	1						
9	1						
10						1	
11						1	
12		1					
13						1	
14	x			1		x	
15	1						
16	1						
17		1					
18	1						
19	1						
20						1	
21					1		
22	1						
23		1					
24							1
25		1					
26	1						
27			1				
28	1						
29					1		
30	1						
31	1					x	
32						1	
33		1					
34					1		
35		1					
36					1		
37	1						
38		1					
39	1						
40	1						
41	1						
42	1						
43		1					
44		1					
45				1			
46		1					
47	0	0	0	0	0	0	0
48	1						
49		1					
50				1			
51					1		
52	1						
53							1
54		1					
55	1						
56	1						
57					1		
58	1						

59		1				
60		1				
61	1					
62	1					
63	1					
64	1					
65	1					
66		1				
67		1				
68	1					
69				1		
70	1					
71				1		
72	1					
73						1
74		1				
75				1		
76	1					
77	1					
78		1				
79		1				
80		1				
81		1				
82	1					
83		1				
84		1				
85		1				
86	1					
87		1				
88	1					
89	1					
90				1		
91		1				
92		1				
93	1					
94		1				
95	1					
96				1		
97						1
98	1					
99	1					
100		1				
101				1		
102				1		
103	1					
104		1				
105		1				
106	1					
107					1	
108		1				
109	1					
110				1		
111	1					
112		1				
113	1					
114		1				
115	x	1			x	
116	1					
117				1		
118				1		
119						1
120		1				
121	1					
122	1					
123		1				
124	1					

2 Algemeen / Heeft u, vanuit uw betrokkenheid bij aanbestedingen, de indruk dat met de huidige procedures bereikt wordt wat u voor ogen staat?

ja	nee	zo nee, waar ligt dat aan?
----	-----	----------------------------

123 totaal / alle partijen
32x ja = 26%
88x nee = 72%
3x beide / geen van beide = 2%

51 ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)
5x ja = 10%
46x nee = 90%

2	1	Teveel beperkende criteria.
4	1	Gezien de eisen die er gesteld worden is deelname door ons bureau uitgesloten.
5	1	Te veel uitsluiting door te hoge voorwaarden.
8	1	Het kostenniveau bij deelname en de onredelijke randvoorwaarden.
9	1	Prijs is vaak niet bepalend en eisen worden zwaarder gesteld dan de richtlijn vraagt.
15	1	Alleen de grote bureaus komen in aanmerking door de absurde eisen die gesteld worden.
16	1	~
18	1	Te hoge eisen.
19	1	Uiteindelijk minder ipv meer concurrentie en dus hogere tarieven.
22	1	De procedures sluiten teveel mensen uit, waardoor de markt verengt ipv. verbreed.
26	1	Door de procedures wordt de markt 'op slot' gezet in plaats van opener gemaakt.
28	1	Te complexe en te kostbare procedures/inzet nodig, terwijl de selectiecriteria en evt. bestaande rel.
30	1	De overheid stelt alsmaar meer eisen waar kleine bureaus niet aan kunnen voldoen.
31	1	Het middel is te zwaar voor het doel en het leidt niet altijd tot de beste partij voor een project.
37	1	Veel aanbestedingen zijn subjectief; gevraagde info kost veel tijd en wegingsfactoren vaag.
39	1	Er worden regelmatig onredelijke niet ter zake doende eisen gesteld.
40	1	~
41	1	We krijgen veelal geen kans in sectoren waar we geen of beperkte ervaring hebben.
42	1	Het werkt vernauwend, bureaus met bewezen ervaring hebben de meeste kans.
48	1	Beste prijs/kwaliteitverhouding niet bereikt door uitsluiting van nieuwe toetreders tot de markt.
52	1	~
55	1	Ramingsbudget spoort niet met de inschrijvingen waardoor programma aanpassingen nodig zijn.
56	1	Teveel werk vanwege de procedures voor alle partijen. De opdrachtgever is het beoogde doel kwijt.
58	1	~
61	1	Kom te weinig in aanmerking. Mn vanwege (hoge) eisen referentieprojecten.
62	1	De huidige selecties leiden veelal tot de selectie van steeds dezelfde architecten.
63	1	Er worden vaak selectieve vragen gesteld. Er wordt niet altijd naar kwaliteit gekeken. Prijs!
64	1	Weinig mogelijkheden voor startende bureaus. Vaak geen redelijke selectiecriteria.
65	1	Absurd hoge eisen met betrekking tot ervaring en omvang bureau, vaak gartis schetsontwerp.
68	1	Onmogelijke voorwaarden om in aanmerking te komen voor grotere projecten.
70	1	~
72	1	Ondeskundigheid uitvoerders procedures mbt ontwerpen + onredelijke eisen + onnodige vragen.
76	1	Minder kansen voor jonge ontwerpers. Vaak onredelijke eisen.
77	1	Ik wil meer opdrachten.
82	1	De ambtelijke criteria voor de 1e selectie leiden vaak niet tot de keuze van de beste architect.
86	1	Eisen van referentieprojecten vaak te hoog: te specifiek en teveel.
88	1	De uitsluitingscriteria mbt omzeteisen en ervaringseisen blokkeren deelname.
89	1	Selectiecriteria kloppen niet met de benodigde ervaring om de opdracht adequaat te vervullen.
93	1	Per situatie verschillend.
95	1	Teveel geformaliseerd selectieproces.
98	1	De selectiecriteria, het vele werk en de juridische ballast.
99	1	Er is geen sprake van concurrentie. Door de selectie-eisen wordt de markt verkleind tot grote bureaus.
103	1	Mogelijkheid om in allerlei sectoren op de markt te komen.
106	1	~
109	1	De toelatingscriteria zorgen voor nivellering van de hoeveelheid mogelijk ontwerp bureaus.
111	1	We zijn te klein.
113	1	Objectiviteit en meetbaarheid is zeer discutabel, evenals selectie op basis van competentie.
116	1	~
121	1	Hoge eisen, grote investering wordt gevraagd van architect, bureaucratische werkwijze.
122	1	Verregaande bureaucrativering, juridificering, schijn-objectiviteit.
124	1	Procedure + angst voor fouten staan helder denken over eenvoudige (be)doel(ingen) in de weg.

44 overheid (gemeente, provincie, rijk)

23x ja = 52%

18x nee = 41%

3x beide / geen van beide = 7%

3	1	Uitkomst sluit niet altijd aan bij vraagspecificatie.
6	1	Vrees voor juridische consequenties: laatste kwaliteitsslag gemist (aanpassingen, welstand)
7	1	~
12	1	Overtrokken criteria, gebrek aan lef van aanbesteders, 'terreur' van adviesbureaus.
14	1	Juridificering selectieprocedures.
17	1	Winstmaximalisatie ipv winstmaximalisatie ter meerdere glorie van kwaliteit.
23	1	~
25	*	* Ben niet betrokken bij aanbestedingen.
27	1	Met name onderhoud wegen, baggerwerkzaamheden etc. Geen ervaring met gebiedsontwikkeling.
33	1	~
35	1	~
38	1	Teveel aandacht voor geld, te weinig voor kwaliteit en een snelle procesgang.
43	1	Erg bureaucratisch, sterk juridische insteek.
44	1	~
45	0	0 ~
46	1	~
49	1	~
50	1	Procedures zijn niet het probleem, maar de wijze waarop daarmee omgegaan wordt.
54	1	~
59	1	Wel transparantie! Geen kostenbesparing/efficiency door (verplicht) wisselende opdrachtnemer.
60	1	De beantwoording van de vragen zijn gegeven vanuit de civiele afdeling. Architecten zijn nvt!
66	1	~
67	1	~
74	1	Te stringente aanbestedingsregels.
78	1	Veel te omslachtig (te veel regels).
79	1	De regels van aanbesteding gelden voor overheidsinstellingen, niet voor ontwikkelaars.
80	1	Niet altijd, want niet altijd worden de juiste criteria in verhouding tot het te realiseren werk gebruikt.
81	1	~
83	1	Regelgeving die het beoogde doel op geen enkele manier bereikt.
84	1	~
85	0	0 Te weinig ervaring voor correct antwoord.
87	1	Te weinig aandacht voor innovatieve oplossingen. Volledigheid van het bestek beoordelen.
91	1	~
92	1	~
94	1	~
100	1	Teveel gedoe, onnodige procedures, ingewikkelde eisen enz.
104	1	Als ambitie kwaliteit is, dan moet je niet voor de hoogste opbrengst of laagste prijs willen gaan.
105	1	De eisen zijn zo streng dat relatief kleine, nieuwe bureaus weinig tot geen kans maken.
108	1	~
112	1	~
114	1	~
115	1	~
120	1	~
123	1	Keuze blijft subjectief.

16 projectontwikkelaar/corporatie

1x ja = 6%

15 nee = 94%

21	1	Onduidelijke regels en kaders en eigen interpretatie gemeenten.
29	1	~
34	1	Gaat toch meestal om de laagste prijs!
36	1	~
51	1	De procedure leidt niet altijd tot een gewenst resultaat voor aanbesteder zowel als aanbieder.
57	1	Concurrentie op prijs ipv kwaliteit / competentie.
69	1	Vaak teveel onduidelijke criteria, teveel partijen.
71	1	Alleen prijs.
75	1	Te formeel en te veel partijen die veel werk verrichten.
90	1	Toelatingscriteria sluiten creatieve en startende ondernemers uit.
96	1	Te complex.
101	1	Beperkende en omslachtige procedures.
102	1	Teveel op geld gericht en niet op kwaliteit, toegevoegde waarde, innovatie...
110	1	Teveel voorwerk door aanbesteder/adviseurs nodig; condities leiden tot afwijzing door markt.
117	1	Lastig, ingewikkeld, veel haken en ogen.

118	1	Rigiditeit van de vraagstelling.
12 adviseur & anders		
3x ja = 25%		
9x nee = 75%		
1	1	~
10	1	Het is ingewikkeld kwaliteit te objectiveren.
11	1	Selectie teveel op uitsluitingscriteria.
13	1	Beperkingen binnen de Europese regelgeving.
20	1	MITS
24	1	Bij architectenselectie wil je keuze maken op basis van moeilijk objectiveerbare criteria.
32	1	Er wordt door opdrachtgever veel meer (kwalitatief en kwantitatief) gevraagd dan echt nodig is.
53	1	Eigenlijk ja, maar het kost veel moeite. Met name architectenselectie. Objectivering is lastig.
73	1	Aan de loopgravenoorlog om de (niet) afgedekte risico's en de angst om creatieve geesten de ruimte te geven.
97	1	Gebiedsontwikkeling. Gedwongen allianties geen goede basis. Teveel risico's aan voorkantaf trek.
107	1	Te weinig inschrijvers.
119	1	~

3 Selectiefase / Sommige opdrachtgevers vragen in de selectiefase om een essay waarin de opdrachtnemer zijn visie op de opgave uiteenzet. Vindt u een essay een goede manier om geschiktheid aan te tonen?

ja	nee	zo nee, alternatieven
----	-----	-----------------------

123 totaal / alle partijen
79x ja = 64%
43x nee = 35%
1x geen ja, geen nee = 1%

51 ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)
35x ja = 67%
17x nee = 33%

2	1	Een schets met korte toelichting geeft veel meer informatie.
4	1	Alleen een essay is niet voldoende. In combinatie met een beknopte visie zou het kunnen.
5	1	~
8	1	Selectie van partijen op basis van aangetoonde ervaring en kwaliteit bij reeds gerealiseerd werk.
9	1	~
15	1	~
16	1	~
18	1	~
19	1	~
22	1	Essay mag, anderen verbeelden zich beter door woord, beeld etc.
26	1	~
28	1	~
30	1	~
31	1	~
37	1	Maar het beoordelen van een essay is erg subjectief.
39	1	~
40	1	~
41	1	1 Indien beperkt, ok. Beter is dit pas na preselectie aan een beperkt aantal gegadigden te vragen.
42	1	1 Essay mag onderdeel zijn, gerealiseerde werken + toelichting tonen het scala aan kwaliteiten.
48	1	1 Architecten zijn ontwerpers en geen essayisten - laat ze een visie of een schetsontwerp maken.
52	1	~
55	1	1 Het gemaakte werk, een persoonlijke ontmoeting en vooral vertrouwen in de gekozene.
56	1	1 Er wordt teveel van de opdrachtnemers gevraagd, terwijl de opdrachtgever zichzelf meer moet verdiepen in zijn/haar opgave. Daardoor kan deze beter de selectiecriteria opstellen.
58	1	1 Wat moet er dan in?
61	1	~
62	1	~
63	1	1 Bij het vragen van een visie moet deze begrensd worden. Niet gesteund door ontwerpactiviteiten.
64	1	~
65	1	1 Inzichten kosten geld en dat wordt bijna nooit betaald.
68	1	~
70	1	1 Alleen woorden zijn in ons vak niet voldoende, illustraties moeten mogen!
72	1	~
76	1	~
77	1	~
82	1	~
86	1	~
88	1	~
89	1	~
93	1	~
95	1	~
98	1	1 Documentatie van referentieprojecten met een beknopte visie op enkele criteria.
99	1	1 Essay moet vaak een eerste schets zijn. Helemaal geen aanvullende eisen.
103	1	~
106	1	~
109	1	1 Iedereen kan (laten) schrijven, een goed gesprek lijkt me beter.
111	1	~
113	1	~
116	1	~
121	1	~

122	1	Mits beperkt tot visie en geen ontwerp
124	1	Het gaat om 'klik' in de samenwerking (vertrouwen-competentie-karakter): <i>eye-to-eye</i> .
44 overheid (gemeente, provincie, rijk)		
26x ja = 59%		
17x nee = 39%		
1x geen ja, geen nee = 2%		
3	1	Te subjectief, geen alternatieven.
6	0	Geen mening.
7	1	~
12	1	~
14	1	Referenties op inhoud beoordelen. Visie hoort in de gunningsfase.
17	1	~
23	1	Visiebeschrijving.
25	1	~
27	1	Naast visie ook strategie en procesaanpak.
33	1	~
35	1	~
38	1	~
43	1	~
44	1	~
45	1	~
46	1	~
49	1	~
50	1	Kwaliteit hangt dan teveel af van kwaliteit van de schrijver en niet van de kwaliteit van de visie.
54	1	Blijft meestal steken in proza en goede voornemens.
59	1	Duidelijke kaderstelling vooraf met flexibiliteit: tussenopleverpunten of meerledigheid in de opdracht.
60	1	~
66	1	~
67	1	~
74	1	~
78	1	Meer diepgang is gewenst.
79	1	Meer referentieprojecten.
80	1	~
81	1	~
83	1	Achterwege laten. Als je goed selecteert is dat al gebeurd.
84	1	~
85	1	~
87	1	De gemeente moet een algemeen beleid formuleren waarop de opdrachtnemer kan inspelen.
91	1	~
92	1	~
94	1	~
100	1	~
104	1	~
105	1	Gesprekken met contactpersonen van referentieprojecten.
108	1	~
112	1	~
114	1	Tenzij het een <i>design en construct</i> contract betreft, dan is dit een waardevol instrument.
115	1	~
120	1	~
123	1	~
16 projectontwikkelaar/corporatie		
13x ja = 81%		
3x nee = 19%		
21	1	~
29	1	In beeldvorm zou het wel kunnen. Het gaat om de verbeeldingskracht van de ontwerper.
34	1	~
36	1	~
51	1	Op basis van een <i>proven track record</i> met bijbehorende informatie, binnen de referentiekaders.
57	1	Visie.
69	1	~
71	1	~
75	1	~
90	1	~
96	1	~
101	1	~
102	1	~

110		1	Hooguit in combinatie met andere criteria. Competenties moeten bepalend zijn.
117	1		~
118	1		~
12 adviseur & anders			
5x ja = 42%			
6x nee = 58%			
1	1		~
10	1		~
11		1	Gaat vooral om ontwerpqualiteiten, niet om literaire kwaliteiten van architect.
13	1		~
20		1	
24		1	Toelichting op beste referentieproject.
32		1	Een test op visie zonder de opdrachtgever te kunnen kennen laat het gevoel niet meewegen.
53		1	Referentieprojecten.
73		1	Moet gaan om vertrouwen in de visie vorming en bereidheid om open naar elkaar te luisteren.
97	1		~
107	1		~
119	1		~

4 Selectiefase / Welke selectiecriteria zijn minimaal noodzakelijk?

omzet-eisen	referentie projecten	verklaring goed gedrag	andere criteria, nl / overige opmerkingen
-------------	----------------------	------------------------	---

123 totaal / alle partijen			
37x omzeteisen = 30%			
96x referentieprojecten = 78%			
53x verklaring goed gedrag = 43%			
13x geen van genoemde eisen, evt wel andere criteria = 11%			
4x geen antwoord = 3%			

51 ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)			
12x omzeteisen = 24%			
32x referentieprojecten = 63%			
22x verklaring goed gedrag = 43%			
9x geen van genoemde eisen, evt wel andere criteria = 18%			
2x geen antwoord = 4%			

2		1	1	Aantoonbaar vakmanschap.
4			1	Architectuurvisie, projecten. Bij projecten bedoel ik alle projecten. Dus ook de projecten met een ander programma, grotere projecten maar ook kleinere. Alles wat de visie van de architect over zijn vak duidelijk maakt.
5			1	Visie en projectorganisatie.
8		1	1	Aantoonbare relevante ervaring. Van belang voor het succes van een samenwerking is vooral de mate waarin opdrachtgever en architect elkaar verstaan. Hierop toetsen vraagt een persoonlijke uitwisseling om te ontdekken of er een klik is.
9	1	1		Visie en projectorganisatie.
15	1	1	1	Voor alle projecten moeten de referentie eisen niet zo zwaar aangescherpt worden. De eisen zijn vaak overdreven zwaar mbt omzet en referenties.
16	0	0	0	~
18			1	~
19		1		~
22			1	Ambitie. Omzeteisen en referentieprojecten laten geen nieuwe spelers toe, ambitie wel.
26		1		Referentieprojecten zijn voor de hand liggend. Ook een document zoals COVOG is denkbaar, maar niet alle mogelijke documenten die verkrijgbaar zijn bij diverse overheidsinstanties.
28	0	0	0	~
30			1	
31		1		~
37	1	1	1	Bureaudiscipline, tevredenheidsverklaring van gebruiker. Criteria zijn van belang maar moeten niet overtrokken worden. Criteria moeten redelijk zijn.
39	1	1	1	Referenties van projecten waaruit blijkt dat men de opgave kwalitatief aan kan. De eis vergelijkbare projecten in de laatste jaren te hebben gerealiseerd is niet ter zake.
40		1		~
41	1	1	1	Tevredenheidsverklaringen. Omzeteis beperkt tot maximaal € 400.000; omzet van evt. combinatiepartij erbij tellen? Referentieprojecten niet specifiek uit zelfde sector. Geen eerder gemaakte gelijke opgave eisen. Tevredenheidsverklaringen lijken me geen bezwaar.
42		1		Mondelinge toelichting / presentatie.
48	0	0	0	Kan een architect goed ontwerpen en komt hij in een goed proces tot realisatie - dát toetsen.
52			1	Visie op de opgave en aanpak van de opdracht. De huidige manier van selectie is te veel gericht op bedrijfsgegevens (cijfers) en weinig op architectuurvisie. De vraag naar vergelijkbare referentieprojecten stimuleert een behoudend architectuurklimaat en geeft jonge bureaus geen kans.
55	0	0	0	De enige goede referentie is de persoon van de inschrijver. Het gaat ons met name om de architectenkeuze; deze dient met name meer op de persoon en minder op het bedrijf gericht te zijn. Er zijn altijd oplossingen te vinden als een ontwerper voldoet aan de wens van de opdrachtgever, ook al is de organisatie beperkt van maat.
56	1	1	1	Deze criteria snap ik, maar dan te gebruiken als info en niet als criteria. Referenties van opdrachtgevers. Vragen ivm creativiteit, innovatie etc.

58		1	1	1	Inschrijving Architectenregister.	
61	1		1	1	Inhoudelijke visie. De (omzet)eisen dienen redelijk te zijn en in verhouding tot de (complexiteit van de) opdracht. Aan het indienen van referentieprojecten dienen geen eisen te worden gesteld ta.v. hun ouderdom (vaak oplevering laatste 3 of 5 jaar). Daarnaast moeten ook actuele projecten en bijvoorbeeld prijsvragen, waaraan nog nog gewerkt wordt, kunnen worden ingediend. Het gehele oeuvre van de architect moet mogen meetellen!	
62	0		0	0	Verstand van zaken, deskundigheid, flexibeliteit, samenwerking.	
63			1	1	Kwaliteitsuitgangsunten. Duidelijke afbakening van het project.	
64			1	1	Ook referenties welke (nog) niet zijn gebouwd. Volgens mij is het van belang, dat er niet teveel papierwinkel aan zo'n selectie zit. We zijn mensen die met beelden werken en overtuigen met ontwerpen, niet met kengetallen.	
65			1	1	~	
68	0		0	0	Visie, werkwijze, aanpak, capabel, werkervaring.	
70			1	1	Een visie op de opgave die aansluit bij de vraag. De opdrachtgever heeft een bepaald doel voor ogen, het is belangrijk een antwoord te vragen op de uitgeschreven visie op een inhoudelijke manier. Het is tenslotte essentieel dat de ideeën klikken!	
72	1		1	1	De omzeteis is meestal onredelijk hoog. Referentieprojecten moeten breed worden beschouwd.	
76	1		1	1	Bepaalde kwaliteiten van architecten komen niet ter sprake, bijv. communicatieve vaardigheden.	
77			1	1	~	
82	1		1	1	Reële omzeteisen die een afwikkeling van het project volgens de planning garanderen.	
86	0		0	0	Er is begrip op te brengen voor selectiecriteria, het is alleen niet zinvol om door zware selectiecriteria een vereniging van de markt te creëren, waardoor het steeds minder zin heeft om mee te doen aan een EG selectie (zonder 100% score in de eerste fase heeft het voor ons bureau al geen zin meer om mee te doen.	
88					Ervaring met relevante maar niet per se dezelfde typen opdrachten. Deelname aan opdrachten voor bijv. een brede school is onmogelijk als je als bureau niet al eens z'n project gedaan hebt. Op deze wijze is er geen mogelijkheid om je als bureau verder te ontwikkelen in nieuwe branches.	
89	0		0	0	Ervaring met complexiteit van betreffende opgave.	
93			1	1	~	
95			1	1	1	Werkwijze, plan van aanpak. Bij referentieprojecten worden vaak verschillende projecten gevraagd met hetzelfde programma als de aanbestedingsopgave. Deze eis zou men moeten laten vervallen. Een referentieproject zou ook een andere functie moeten kunnen hebben, maar de architectonische visie op signatuur van het bureau weer-geven. Daarnaast zijn de selectie criteria vaak te abstract. De juiste architect voor de opdrachtgever moet gekozen worden. De criteria moeten hierop aangepast zijn: een opdrachtgever die experiment wil moet dat in de selectiecriteria terug kunnen laten komen. Een opdrachtgever die dat niet wil moet dat ook kunnen vragen. Door de management bureau's worden deze nuances er echter uitgehaald en gelden altijd ongeveer dezelfde criteria, vaak in het voordeel van grote bureau's
98			1	1	Een beknopte visie op enkele criteria. Organiserende bureaus sommen de ene na de andere selectie-eis wat veel werk en kosten met zich meebrengt en vaak niet doorslaggevend is voor de keuze van de beste architect. Referentieprojecten moeten op architectonisch niveau worden beoordeeld.	
99					1	~
103	1		1	1	~	
106	1		1	1	1	Eisen tav organisatiestructuur, kwaliteit, financiële gegoedheid, productiecapaciteit.
109			1	1	Persoonlijke klik, zie vraag 3.	
111					1	Inhoudelijke visie dmv essay, presentatie of aanpak / toelichting van andere projecten.
113			1	1	Competenties: nieuwbouw, herbestemming, conceptueel, vakmatig... Onzinnig dat referentieprojecten niet ouder mogen zijn dan 3 of 5 jaar en te eenzijdige vraag naar meerdere projecten uit dezelfde categorie, bijvoorbeeld 3 scholen in 5 jaar.	
116			1	1	~	
121			1	1	~	
122	0		0	0	0	Een goede mix van alles. De architect moet basisgeschiktheid tonen. Deze vraag is door 'aanvinken' niet te beantwoorden. Van belang is ook de 'klik' tussen opdracht-gever + architect.
124					1	Referentieprojecten op bekend gemaakte maar abstractie criteria: complexiteit, samen-werking, prijs/kwaliteit, verfijnd detail/materiaal.

44 overheid (gemeente, provincie, rijk)

16x omzeteisen = 36%
 39x referentieprojecten = 89%
 18x verklaring goed gedrag = 41%
 3x geen van genoemde eisen, wel andere criteria = 7%
 1x geen antwoord = 2%

3		1	~
6	0	0	0 Geen mening.
7		1	~
12		1	Talent, affiniteit en nieuwsgierigheid met de opgave. Routine / veel ervaring met identieke opgave staat vernieuwing in de weg.
14	*	*	* Volgens EU richtlijnen zijn geen minimumeisen nodig. Bij grotere projecten wel ondergrenzen stellen. In deze vraag wordt selectiecriteria genoemd terwijl minimumeisen wordt bedoeld. Hier begint de spraakverwarring: minimumeis is om de ondergrens te stellen aan capaciteit, terwijl selectiecriteria gebruikt kunnen worden voor nadere selectie: de beste uitkiezen.
17		1	~
23		1	1 ~
25		1	Maatschappelijke betrokkenheid.
27	0	0	0 Beschikbaarheid en deskundig personeel. Duurzaamheid (helder definiëren). Omzet(eis) weinig zinvol, want te omzeilen door constructies met mantelpartijen, die weer een deel van de omzet claimen.
33	1	1	Kijk op duurzaam ondernemen.
35	1	1	1 Opleiding en relevante eisen teamleiding.
38		1	Financiële garantstelling.
43	1	1	1 ~
44		1	Bekendheid met lokale omgeving kan een criterium zijn.
45	1	1	1 ~
46		1	Aanbevelingen, vooral voor jonge bureaus belangrijk, die nog geen referentielijst hebben.
49		1	1 ~
50		1	Alternatieve(n) voor een referentieproject. Daarmee bedoel ik dat de aanbesteder de vrijheid aan inschrijver/gedagigde moet geven om naast of ipv de reguliere referentieprojecten zijn/haar bekwaamheid te kunnen aantonen op een geheel eigen wijze. Een VOGrp is alleen lastenverzwarend; een VOGrp is nog nooit geweigerd. Omzeteisen zijn voor architecten minder relevant. Als ze toch gesteld worden dan op het niveau van ongeveer 60% van de waarde van de architectenopdracht (dus niet van de totale opdracht).
54		1	Percentages voor ontwikkelfees, hoe behandelen ze de architecten, hoe gaan ze om met details met voorbeelden van een dergelijk gedrag.
59	1	1	Urenraming / kostenraming.
60	1	1	~
66	1	1	1 Beheersing Nederlandse taal.
67	1	1	1 ~
74		1	1 ~
78		1	Woningtypes, prijs en aantallen.
79		1	1 ~
80	1	1	Deze criteria erg toespitsen op het te realiseren werk, pleit voor professionele inkopers, kun je niet in regels of procedures.
81	1	1	1 ~
83		1	Technisch perfect werk zonder fouten waar de opdrachtgever in de bouwfase voor opdraait.
84		1	1 ~
85		1	1 Referentieprojecten in zelfde categorie / complexiteit.
87		1	Kwaliteit, bij bouwprojecten bijv. Leerlingplaatsen inzetten. Een bedrijfsomvang in verhouding tot het te gunnen project of projectonderdeel.
91		1	1 Blijken van beleving en inzicht van de betrokkenen.
92	1	1	Een goed gevoel bij een partij. Dit is echter moeilijk te definiëren.
94	1	1	1 ~
100	1	1	1 ~
104	1	1	1 Zie boven: visie en enthousiasme.
105		1	~
108		1	1 ~
112	1	1	1 ~
114	1	1	Per geval te bekijken.
115		1	Goed kennismakingsgesprek.

120		1		Bureauvisie.
123	0	0	0	Betrokkenheid projectarchitect. Omzeteis differentieren naar omvang bureau. Referentieprojecten van vergelijkbare schaal, niet alleen vergelijkbare fundtie.
16 projectontwikkelaar/corporatie				
6x omzeteisen = 38% 14x referentieprojecten = 88% 8x verklaring goed gedrag = 50% 1x geen van genoemde eisen, wel andere criteria = 6% 1x geen antwoord = 6%				
21		1		Inlevingsvermogen opdracht, bewust van financiële kaders.
29		1		Samenspel/wisselwerking met opdrachtgever.
34		1		Referentieprojecten hoeven m.i. niet altijd vergelijkbaar te zijn. Ik bedoel hiermee dat als je voor een school in aanmerking wilt komen, ook een referentie van soortgelijk project kan ogeven, zonder dat het de functie van een school heeft.
36	1	1	1	~
51	1	1	1	Capaciteitsgarantie.
57	1	1	1	Vermogen tot samenwerken. Vermogen om een werk binnen de tijd te kunnen afronden (in voor- en tegenspoed).
69		1	1	Ontwikkelingsvisie / referenties vorige partners / bedrijfsconinuiteit.
71	0	0	0	Ervaring met meerjarenonderhoud. Scenario's maken en nakomen.
75		1	1	~
90	0	0	0	~
96	1	1	1	Het team waarmee gewerkt, wordt, kennis binnen de organisatie, bereikbaarheid. Het is heel plezierig om het team waarmee gewerkt gaat worden ook bijv. het plan presenteert. Ook moet duidelijk zijn welke zaken binnen het bedrijf uitgevoerd worden, te denken valt aan de bewaking van de bouwkosten, epc-berekening enz enz.
101	1	1	1	Organisatorische capaciteiten.
102		1	1	1 Met welke partijen/onderaannemers/leveranciers zij denken te gaan werken. Referentieprojecten hoeven niet minimaal dezelfde omvang te hebben als de voorliggende opdracht. Andere criteria is van belang omdat de hoofdaannemer maar een deel van de kwaliteit zelf bepaalt en dit voor een groot deel ook door toeleveranciers, onderaannemers e.d. wordt bepaald.
110		1	1	1 Voor de opgave zijn bepalende competenties nodig, daarop zal getoetst moeten worden. De omzet zegt niet persé iets over de competentie, maar de opdrachtgever zal zich wel moeten overtuigen van de 'uitvoeringskracht' van de gegadigden.
117	1	1	1	1 KvK.
118		1	1	Het gevaar van (te) veel preselectie criteria is dat de 'nieuwkomers' (bijna) geen kans krijgen. Selectiecriteria moeten altijd in relatie staan en in proportie zijn tot de gevraagde opgave.
12 adviseur & anders				
3x omzeteisen = 25% 11x referentieprojecten = 92% 5x verklaring goed gedrag = 42%				
1		1		Je moet zorgen dat je kan overbrengen dat je zowel inhoudelijk als zakelijk te vertrouwen bent. Het hangt van de opgave af.
10		1		~
11		1	1	1 Hangt af van type opdracht.
13		1	1	1 Inschrijving in architectenregister, referentiestudie(s).
20	1	1	1	1 Zorgvuldig formuleren waaraan referentieprojecten moeten voldoen, is noodzakelijk.
23		1	1	1 Verklaring van vervanging bij ziekte/overlijden.
32	1	1	1	1 Bij opdracht inzetverplichting: aangetoonde grootte/ervaring in relatie tot deze dienst. Bij opdracht resultaatsverplichting: aangetoonde grootte/ervaring in relatie tot dit werk.
53		1	1	1 Omzet of solvabiliteitseis wel relevant of bureau het aankan (bureaugrootte). Verklaring van goed gedrag kan later nog.
73		1	1	1 Elk criterium dan een ander uitgangspunt heeft dan een combinatie van interesse en vertrouwen, kan vanuit grote financiële belangen wel noodzakelijk lijken, maar is dat vaak niet. Processen worden gestuurd door ingewikkelde procedures met schijnbare objectiviteit ipv op inhoud.
97		1	1	~
107		1	1	1 Liquiditeit, solvabiliteit.
119	1	1	1	1 Inschrijving bij KvK en in het Nederlands Architectenregister of vergelijkbare instantie. Worden hier geen minimumeisen en selectiecriteria door elkaar gehaald? Een omzet- en/of solvabiliteitseis zou een minimumeis moeten zijn, een referentieproject kan goed als selectie criterium dienen.

- 5 Selectiefase / Opdrachtgevers hebben belang bij voldoende partijen om mededinging te waarborgen. Hoe meer deelnemers aan de offertefase, hoe groter wellicht de kans op een 'verfrissend' idee. Maar ook: hoe meer partijen meedoen, hoe hoger de (maatschappelijke) kosten die worden gemaakt ten behoeve van een project. Kunt u het ideale aantal partijen (architecten dan wel projectontwikkelaars) noemen dat zou moeten worden geselecteerd om toe te laten tot de offertefase?

aantal partijen					opmerkingen
3	4	5	6	>6	

123 totaal / alle partijen					
59x 3 partijen = 48%					
36x 4 partijen = 29%					
61x 5 partijen = 50%					
7x 6 partijen = 6%					
3x >6 partijen = 6%					
3x geen aantal = 2%					

51 ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)					
31x 3 partijen = 61%					
14x 4 partijen = 27%					
23x 5 partijen = 45%					
1x 6 partijen = 2%					
2x >6 partijen = 4%					
3x geen aantal = 6%					

2					1	Maximaal 10.
4	0	0	0	0	0	Dat getal is niet te noemen omdat aan de selectie van openbare (overheids)opdrachten door iedereen die gekwalificeerd is volgens de wet mee moet kunnen doen.
5			1			Maximaal.
8	1					Met een klein aantal partijen die substantiële kosten maken blijft de kans dat deze kosten niet verloren zijn redelijk. De koppeling van de kans op een verfrissend idee met de laagste aanbidding is een tegenspraak.
9	1	1	1			3 tot 5.
15	1					Maximaal 3 gezien de hoge kosten voor de offertefase. Gezien het feit dat opdrachtgevers vaak goede ideeën uit de offertes van de afvallers halen en soms halve plannen worden gejat zou het goed zijn dat voor de geleverde arbeid een vergoeding wordt betaald.
16	1					~
18	1					~
19	1					Wat ik een belangrijk punt vind is dat de opdrachtgever helder en bindend aangeeft of er nog obstakels zijn te overwinnen in het vervolgtraject, zoals financiële en/of procedurele. Wij zijn van mening dat de partij die relevante kosten gaat maken om de selectie te winnen van tevoren recht heeft op deze duidelijkheid teneinde het bedrijfs-economisch risico goed in te kunnen schatten. Wij komen nu situatie tegen dat na gunning van de selectie er nog geen vastgesteld krediet en dat dientengevolge het programma en de planning aangepast moet worden. Los van de inhoudelijke gevolgen heeft dit grote financiële gevolgen voor de architect aangezien in een gemiddelde selectie tussen de 25-50.000 euro kosten gemaakt worden. wanneer het lang duurt voordat feitelijk gestart wordt en het programma wijzigd zijn deze kosten onacceptabel.
22			1			Waarvan 2 die niet voldoen aan alle criteria (bijv. eentje met lagere omzet, eentje zonder referentie).
26			1			De selectie van 5 partijen is prima, mits in de selectiefase voldoende mogelijkheid is geboden voor het toetreden van 'verfrissende ideeën' tot de aanbesteding. Nu wordt dit vaak in die fase al in de kiem gesmoord.
28			1			~
30	1	1	1			Afhankelijk van de aard van de opdracht.
31	1	1	1			Nee, maar ik denk dat het ideaal tussen de 3 en 5 ligt. Bij aanbestedingen worden nu regelmatig kosten gemaakt (aantal partijen maal geraamde offertekosten) die de aanneemsom benaderen.
37			1			Max. 5 (hetgeen op dit moment ook gangbaar is).
39	1					Minimaal 3.
40	1					~
41	1					Max 3, 5 is onnodig veel. De preselectie moet voldoende inzicht kunnen geven. Altijd een redelijke vergoeding voor deze offertefase; hier worden (relatief veel) kosten gemaakt voor een visiepresentatie. Te leveren documenten bij visiepresentaties nauwkeurig

42	1					omschrijven. Anders krijg je niet vergelijkbare offertes. Keuze voor drie partijen kan leiden tot polderkeuze. De hoeveelheid gestelde voorwaarden nemen toe en daarmee de arbeid.
48		1				Als een opdrachtgever iets te kiezen wil hebben moet hij 5 inschrijvers met een verschillende visie - te bereiken door een brede dwarsdoorsnede uit de beroepsgroep - een plan laten voorstellen.
52	1					In de eerste fase selecteert de opdrachtgever via 'visie' reeds partijen die het dichtst bij de opdrachtgever passen, en de offertefase is de vertaling daarvan.
55	1					3 maximaal. Als het om een verfrissend idee gaat dient de opdrachtgever enige moeite te doen om daar een architect voor te vinden. Je hengel uitwerpen en hopen op een verfrissende vis lijkt me tamelijk stom.
56	1					Goeie selectie eindigend in zo min mogelijk partijen (3 partijen). Verfrissende ideeën zijn alleen mogelijk als er weinig ballast is. Een pre-selectie van 10 naar 3 dmv gesprekken tussen opdrachtgever en partij. Opdrachtgever móet zich ook inzetten.
58	0	0	0	0	0	Des opdrachtgever.
61	1	1	1			Publieke opdrachtgevers moeten accepteren dat voor een weloverwogen (architecten) selectie kosten gemaakt moeten worden. Dit geldt voor elke selectie, maar is tevens één van de consequenties van de EU Richtlijnen.
62	1	1	1			Minder eisen stellen aan de visiepresentatie. Visie geven op aanpak en niet zozeer al een schetsontwerp maken.
63	1	1	1			Architecten 10 voorselectie 5 tweede selectie 3 definitieve selectie.
64	0	0	0	0	0	~
65	1					~
68						Per project verschillend.
70	1	1	1			En dan vooral om zich te presenteren en hun visie uit te dragen, voor ideeën zal toch echt betaald moeten worden!
72			1			Maximaal 5.
76				1		Hangt van de grootte van de opgave af, 15 is m.i. meer dan voldoende.
77	1					~
82	1					Dit hangt ook af van de omvang van de opdracht.
86	1					~
88			1			~
89			1			~
93	1					Max 3
95			1	1		
98	1					Gebruik hierbij een gedifferentieerd systeem waardoor 2 ervaren en 1 onervaren bureau's geselecteerd worden voor de volgende fase.
99	1					~
103	1	1	1			Van drie tot vijf.
106			1			~
109	1					E.e.a. is natuurlijk afhankelijk van de omvang van het project. Bij kleinere projecten zou ook 1 op 1 kunnen worden gewerkt in het offertestadium.
111	1					Je moet gewoon vooraf goede bureaus selecteren. Stop daar wat meer tijd in voordat je 6 bureaus vraagt om heel veel tijd en geld in een selectie te stoppen.
113	1	1	1			Maximaal 5.
116	1	1	1			3-5 partijen die doorgaan naar de laatste ronde.
121	1	1	1			~
122	1	1	1			~
124		1				4 zou genoeg moeten zijn voor de opdrachtgever die weet wat hij wil. Gaat het om inhoud en offerte (honorariumaanbod) dan zou getrapte selectie op basis van prioriteit moeten plaatsvinden.
44 overheid (gemeente, provincie, rijk)						
13x 3 partijen = 30%						
10x 4 partijen = 23%						
27x 5 partijen = 61%						
6x 6 partijen = 14%						
1x >6 partijen = 2%						
3	1	1	1			3 tot 5. Afhankelijk van de opdrachtwaarde.
6	0	0	0	0	0	Geen mening.
7				1		~
12			1			Offertefase is een rotbegrip, na een bureauselectie aan de hand van documentatie, 5 architecten uitnodigen, vervolgens een keuze doen en daarmee overeenstemming proberen te bereiken over de zakelijke voorwaarden.
14			1			En dan niet meer dan visie vragen, is voldoende om te kunnen selecteren.
17	0	0	0	0	0	Relevant is: in principe eerst de architectenkeuze tenzij de projectontwikkelaar kwaliteitsgevoelig is.

23			1			Minimaal.
25	0	0	0	0	0	Ben niet betrokken bij dit soort processen.
27				1		Niet alles in offerte 'dichttimmeren', tenzij project met eenduidige resultaten (bijv. onderhoud, grondwerk etc.). In iteratieve projecten moet blijken uit proces. Dan alleen globale overeenkomst en per processtap nadere afspraken maken. Dit vereist commitment van opdrachtgever.
33			1			~
35						Afhankelijk van de omvang van het project.
38	1	1	1			Beperk kosten door globaal te blijven.
43			1			Samenhang van partijen in belangrijk.
44			1			~
45			1	1		~
46	0	0	0	0	0	Dit is zeer moeilijk te benoemen. Open prijsvragen zijn een heel goed alternatief, die ect. meerdere fasen kunnen omvatten.
49	1	1	1			~
50			1			Bij voorkeur dus een niet-openbare procedure, dus met selectie, met lage geschiktheids-eisen, en iets strengere selectie-eisen gekoppeld aan een loting. Dan pas aan de 5 gegadigden een 'echte' uitwerking vragen. Inkoopers moeten er wel redelijk zeker van zijn dat er ook 5 inschrijvers zijn. In de praktijk blijken er vaak veel partijen af te vallen. Dan houd je een gering aantal inschrijvers over.
54	1					~
59	1	1	1			Afhankelijk van de opdracht. Voor de hand liggende concrete werken behoren weinig beoordelingsinspanning te vergen. Creatieve opdrachten nodigen uit tot vooruitstrevende, verfrissende ideeën die zeldzamer te bedenken zijn.
60	0	0	0	0	0	Een staffel vinden wij een goede oplossing, hoe groter het project, hoe meer deelnemers.
66	1	1	1			~
67			1			Werken vanuit een <i>longlist</i> naar een <i>shortlist</i> .
74	1	1	1			~
78			1			~
79		1	1			Altijd voor discussie vatbaar. Deel niet de mening van 'hoe meer hoe beter'. Gelet op de kosten die een ontwikkelaar/architect moet maken om mee te kunnen doen, zou ik het aantal eerder beperken dan uitbreiden. Max 4 of 5 in het offertetraject.
80	1					7 partijen om een eerste ronde visie te tonen en 3 echt aan het werk laten gaan.
81			1			~
83	1					3 is meer dan genoeg.
84	1	1				~
85				1		~
87			1			Volgens mij is dit een goede balans om te komen tot een goede keus tussen de mogelijkheid innovatieve voorstellen, een goede prijs-kwaliteitsverhouding en maatschappelijke kosten.
91			1			~
92			1			~
94	1					~
100			1			~
104				1		Max 6.
105					1	10.
108			1			~
112	1	1	1			~
114	1	1	1	1		Minimaal 3, maximaal 6.
115	0	0	0	0	0	~
120			1			~
123			1			~

16 projectontwikkelaar/corporatie

10x 3 partijen = 63%
9x 4 partijen = 56%
6x 5 partijen = 38%
0x 6 partijen = 0%
0x >6 partijen = 0%

21		1	1			Maximaal 4 of 5 afhankelijk van omvang project.
29	1	1	1			~
34	1					Door maximaal 3 te kiezen, en de partijen worden hier vooraf ook over ingelicht, krijg je m.i. een veel beter plan. Als marktpartij ga je er dan ook echt voor! Anders is het gewoon raak schieten! (We zien wel wat het wordt, bij wijze van spreken!)
36	0	0	0	0	0	~
51	1					2 max 3
57	1	1				~

69	1	1	1		~
71	0	0	0	0	0 Eén.
75	1	1	1		~
90	0	0	0	0	~
96	1	1			Afhankelijk van de grootte van het project is een 3 tot 4tal gewenst. Kiezen uit 1 is moeilijk. Ervaring heeft geleerd dat indien de geselecteerde partij niet aan de verplichtingen kan voldoen (bv. capaciteit) de opvolger niet meer behoeft te worden bijgepraat.
101	1	1	1		Minimaal 3, maximaal 5.
102	0	0	0	0	0 Onbeperkt. Gaat van grof naar fijn. Eerst vragen om referenties, visie, bedrijfsgegevens. Dit kost eigenlijk niets. Hieruit aantal partijen selecteren en vervolgens met stappen steeds verder het aantal verkleinen, waarbij hoe kleiner het aantal hoe gedetailleerder de offerte kan zijn. Zorg overigens dat de vergoeding voor de offertekosten redelijk de lading dekt en zorg dat de totale rekenvergoeding in verhouding is met het vermoedelijke opdracht bedrag.
110		1			5 is het maximum, daarboven rechtvaardigt het niet meer de inspanning die nodig is en de kosten. De opdrachtgever moet zorgen dat de opgave voldoende aantrekkelijk is om te willen verwerven, dan zal de concurrentie tussen een beperkt aantal partijen 'hevig' zijn.
117	1	1	1		~
118	1				Gemiddeld 3? Ook dit hangt weer sterk af van het soort opgave. De aanbestedende partij moet deze afweging maken met in het achterhoofd, dat alle verliezende partijen redelijk gecompenseerd worden in relatie tot de door hen gevraagde prestatie en productie.
adviseur & anders					
5x 3 partijen = 42% 3x 4 partijen = 25% 5x 5 partijen = 42% 0x 6 partijen = 0% 0x >6 partijen = 0%					
1			1		~
10	1				~
11	1	1			3 tot 4. Altijd een klein aantal. Gaat het om selectie op basis van prijs of kwaliteit? Uitgesproken opdrachtgevers verspillen minder energie in selectiefase.
13	0	0	0	0	0 Dit is minder dan de regel voorschrift voor architectenselecties.
20			1		Wij zijn voorstander van een betaalde meervoudige opdracht als offertefase.
24		1			~
32	1	1	1		~
53			1		~
73	0	0	0	0	0 Nee, situaties zijn te specifiek voor een algemene uitspraak.
97	1				~
107	1				~
119			1		~

- 6 Selectiefase / Vindt u dat de eisen voor de selectiefase zodanig zouden moeten worden gesteld dat ook relatief jonge en onervaren architectenbureaus dan wel kleinere of startende projectontwikkelaars kunnen worden toegelaten?

ja	nee	toelichting / overige opmerkingen
----	-----	-----------------------------------

123 totaal / alle partijen		
100 ja	= 81%	
12 nee	= 10%	
11 geen ja, geen nee	= 9%	

51 ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)		
47x ja	= 92%	
3x nee	= 6%	
1x geen ja, geen nee	= 2%	

2	1	~
4	1	Indien dit niet mogelijk is kunnen deze bureaus op den duur niet meer doorgroeien en verder ontwikkelen. Tevens komt er een status quo in de ontwikkeling van de architectuur in NL.
5	1	Juist! Dat brengt verfrissende ideeën, out-of-the-box, geen maniertje zoals veel standaard projectbouwers het benaderen.
8	1	~
9	1	~
15	1	Ligt aan de opdracht. Wanneer complexiteit en ervaring vereist is moet dat in de criteria meewegen.
16	1	~
18	1	~
19	*	* De rol van bijvoorbeeld de gemeenten kan hierin veel beter. Kleine gemeentelijke projecten door lokale <i>high potentials</i> laten uitvoeren en zodoende relevante referenties opbouwen of meer onderscheid maken in de grootte en complexiteit van selecties en de eisen die gesteld worden.
22	1	Anders is er geen ruimte voor doorstroom, nieuwe visies etc.
26	1	Dit gebeurt nu niet en zet de markt 'op slot'.
28	1	Omzetcriteria mogen niet in aanzet bepalend zijn.
30	1	~
31	1	~
37	1	Het probleem is dat er veelal gestuurd wordt op honorarium. Belangrijk is dat er appels met appels worden vergeleken. Als je alle partijen toelaat gaat dit criterium helemaal mank en word tde beoordeling lastig. Kleinere bureaus hebben minder kosten en kunnen dus lager inschrijven. Grotere bureaus hebben een grotere overhead maar ook meer disciplines in huis en kunnen meer continuïteit bieden. Belangrijk is dat er niet in grote mate gestuurd wordt op honorarium maar op visie en ontwerp(capaciteit).
39	1	~
40	1	~
41	1	Desnoods bij te weinig omzet moeten zij middels combinatie kunnen meedoen.
42	1	~
48	1	Elke gezonde maatschappij/markt moet zichzelf verversen - dit is in de huidige situatie niet mogelijk en leidt tot luiheid en corruptie.
52	1	Bevorderen 't architectuurklimaat en innovatie, maar als onderdeel van de inschrijving moet beschreven worden hoe men het project gaat aanpakken.
55	1	Zie boven (vraag 5), klein maar fijn en vooral verfrissend.
56	1	De keuze om met kleine/startende partijen in zee te gaan moet gestimuleerd worden én een keuze zijn van de opdrachtgever.
58	1	~
61	1	Dit moet in relatie staan tot de omvang en de complexiteit van de opgave. Overigens gaat het niet alleen om jonge bureaus die niet geselecteerd worden, maar voor alle kleine en middelgrote startende ondernemingen, ook als wel een ruime ervaring aanwezig is.
62	1	~
63	1	Betreft architectenbureaus.
64	1	Alleen zo heb je de mogelijkheid om verfrissend te blijven en niet de drie bureaus te hebben welke altijd bruggen doen, de twee die altijd sport en <i>leisure</i> doen, en de twintig die altijd scholen ontwerpen. Investeer en geloof in goede ideeën en de toekomst.
65	1	Natuurlijk zonder deze mogelijkheid is geen vernieuwing mogelijk.
68	1	~
70	1	~
72	1	Omzeteis niet te hoog stellen. Selectiecommissie moet voldoende dskundig zijn om obv referentieprojecten een verantwoorde beslissing te nemen. Puntentelling beperkt belang van 'inziicht'.
76	1	Denk aan referenties en omzeteisen.

77	1	~
82	1	Voor de daarvoor geschikte opdrachten.
86	1	~
88	1	~
89	1	1 Wel kleinere bureaus met de nodige ervaring en/of jonge inspirerende ontwerpers in combinatie met een ervaren architect/tekenbureau.
93	1	~
95	1	Er moet echter wel draagvlak voor zijn bij de gemeente.
98	1	En bureaus die geen referentie hebben die overeenkomt met de opgave.
99	1	~
103	1	~
106	1	1 Niet bij grote projecten, zie ook mijn opmerking bij 4. Echter: grote bureaus moeten jonge talenten veel meer kansen geven door ze een plek te geven in de organisatie.
109	1	Verhoogt de kwaliteit van de architectuur per definitie.
111	1	De frisse kijk op projecten van een jong bureau is soms meer waardevol dan ervaring.
113	1	Heel belangrijk: bijvoorbeeld dat bij de offertefase van de 5 geselecteerden er 2 jonge bureaus worden toegelaten.
116	1	~
121	1	~
122	1	~
124	1	Afhankelijk van de aard (grootte, complexiteit, specialisaie) van de opgave. Risico's nemen niet persé af met een groter bureau.

44 overheid (gemeente, provincie, rijk)

35x ja = 83%

7x nee = 17%

2x geen ja, geen nee = 5%

3	1	Referentie en anders moet nieuwkomer aan kunnen tonen op andere wijze het werk aan te kunnen.
6	1	~
7	1	~
12	1	~
14	1	Afhankelijk van de opdracht.
17	1	Door Europese richtlijnen krijgen de jonkies geen kans.
23	1	Mits zij voldoen aan de selectie-eisen die gesteld zijn. Wanneer zij dat niet zelf doen, dan is combineren altijd een optie.
25	1	~
27	1	Zo houd je innovatie in de markt. Uitsluitend werken met gevestigde partijen leidt tot vernauwing van aanbod.
33	1	~
35	1	~
38	1	~
43	1	1 Ook starters moeten voldoen aan eisen.
44	1	~
45	1	~
46	1	~
49	1	~
50	1	Maar natuurlijk wel afhankelijk van complexiteit van project en wensen inkoper. Als inkoper om goede redenen (bijv. politiek) kiest voor een architect van internationale faam dan kan/mag dat natuurlijk.
54	*	* Het leerproces voor dergelijke bureaus kan niet ten koste van het project gaan.
59	1	Echter geen verplichting, bij de echt grote omvangrijke projecten waar ervaring een <i>must</i> is.
60	1	~
66	1	Dit is gewenst om vernieuwende ideeën te ontvangen, om enthousiaste partijen te vinden en voor vergroting van de concurrentie. Bovendien tonen recente ontwikkelingen rond de kredietcrisis aan dat ook grote partijen kwetsbaar kunnen zijn.
67	1	~
74	1	~
78	1	~
79	1	Daarmee wordt pas echt de marktwerking ten volle benut, omdat die kleine bureau's door hun eigen creativiteit geduchte concurrenten kunnen worden van de grote kantoren, die we nu al zo lang kennen.
80	1	Erg afhankelijk van het project, moeten zich kunnen ontwikkelen.
81	1	~
83	1	Die zijn nu kansloos.
84	1	1 Veelal ontbreekt expertise bij jonge ondernemingen.
85	1	Afhankelijk van omvang project. Grotere partijen kunnen meer klappen opvangen, minder afbreukrisico.
87	1	1 Daar kun je alleen rekening mee houden wanneer je de projectomvang koppelt aan de grootte van het bedrijf.
91	1	Hangt wel af van de omvang en complexiteit van de opgave.

92		1	Dit is sterk afhankelijk van de opgave. Als de opgave zich ervoor leent is het prima, maar niet als dogma bij elke opgave.
94	1	~	
100		1	
104	1		Juist op deze wijze kun je je als opdrachtgever laten verrassen.
105	1	~	
108	1	~	
112	0	0	Alleen bij kleinschalige en daarop toegesneden bouwopgaven.
114	1		Bij een groot en ingewikkeld werk niet of voorzichtigheid betrachten.
115	1		Jonge bureaus hebben nauwelijks kans is mijn ervaring.
120	1		Wel afhankelijk van opgave (grootte/afbreukrisico project).
123	1		Bijv. dmv aangaan consortium met een grotere partij.

16 projectontwikkelaar/corporatie

12x ja = 75%

2x nee = 13%

2x geen ja, geen nee = 13%

21	1	~	
29	1	~	
34	1		Natuurlijk! Ook jonge bureaus kunnen ook mooie haalbaarheidsstudies hebben gedaan. Of laat bij twijfel een gerenommeerd bureau de coördinatie op zich nemen.
36	1	~	
51	*	*	Ja, in geval van redelijk kleine en eenvoudige opdrachten. Nee, in geval volume en complexiteit uitstijgt boven 'klein en eenvoudig'.
57	1		Hangt wel af van de aard/omvang van het werk.
69	1	1	Continuïteit, startende ondernemers kunnen zich verbinden aan een solide partner.
71	1	~	
75	1	~	
90	0	0	~
96	1		Bijna elke organisatie is klein begonnen.
101	1		Voorwaarde is wel dat er voldoende technische en organisatorische capaciteit aanwezig is, bijv. door samenwerking met een ander (technisch) bureau.
102	1		Deze kunnen zeker verfrissende (innovatieve) ideeën hebben. Zorg wel dat de mogelijke risico's voor dergelijke partijen in evenwicht blijven.
110	1		Indien de eisen maar betrekking hebben op de benodigde competenties. Bij sommige opgaven kan dat er dan toe leiden dat onervaren of kleinere partijen niet geschikt zijn.
117	1	~	
118	1		Zoveel als mogelijk, waar de opgave dit toestaat.

12 adviseur & anders

6x ja = 50%

0x nee = 0%

6x beide / geen van beide = 50%

1	*	*	Maar wel afhankelijk van de opgave. Het zou een afspiegeling moeten zijn van de markt.
10	1	~	
11	*	*	Sterk afhankelijk van type opdracht. Kleine bureaus niet in alle gevallen uitsluiten bij selecties.
13	1	~	
20	*	*	Dit is sterk afhankelijk van de te verstrekken opdracht.
24	*	*	~
32	1		Ja bijstellen, tenzij een resultaatsverplichting benodigd is omdat de opdrachtgever die niet kan of wil dragen.
53	0	0	Dat hangt van de opgave af. Een oplossing is om combinaties toe te staan.
73	1		Passie opdrachtgever verdwijnt uit beeld door procedure van procesmanagement, dat resulteert in ziellose reacties. Hoe kan dat? Waarom bestaat illusie dat een opdrachtgever bezielde personen kan inhuren ipv ze duurzaam binnen hun organisatie te plaatsen?
97	1	~	
107	1	~	
119	0	0	Afhankelijk van het soort project.

7 Selectiefase / Vindt u dat in selectiefase ontwerpwerk mag worden gevraagd?

ja	nee	zo ja, wat zou daarvan het uitwerkingsniveau moeten zijn?
----	-----	---

123 totaal / alle partijen

57x ja = 47%

62x nee = 50%

4x geen ja, geen nee = 3%

51 ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)

18x ja = 35%

33x nee = 65%

2	1	Zeer globaal en schetsmatig (conceptueel).
4	1	Afhankelijk van de vergoeding: tot VO-niveau (mits er contact is met de gebruikers). Indien er geen contact is met de gebruikers kan er m.i. nimmer sprake zijn van meer dan een schetsontwerp of een visie.
5	1	Schetsniveau.
8	1	~
9	1	~
15	1	Pas in de eindfase mag ontwerpwerk gevraagd worden, waarbij duidelijk omschreven dient te worden op welk niveau de stukken dienen aangeleverd te worden. Wil men een voorlopig ontwerp, dan zal men daarvoor moeten betalen.
16	1	~
18	1	~
19	1	SO-VO. Uitgaande van complexe en omvangrijke opgaven mag dat, er moet dan echter wel een significante vergoeding van minimaal de kostprijs tegenover staan een geen fooi van enkele duizenden euros.
22	1	Ontwerpen is werk dat betaald dient te worden. Vaak is het gratis, soms heel weinig, maar de beloning weegt niet op tegen de arbeid. Daarnaast is het een (te) gemakkelijke manier om ideeën te ontvangen zonder de architect zelf het werk te gunnen.
26	1	~
28	1	Visie vragen op locatie en pve en plan van aanpak is reëel.
30	1	Tenzij de werkelijk gemaakte kosten worden betaald.
31	1	Schetsniveau/visieniveau.
37	1	Alleen een visie op de opgave.
39	1	Indien er sprake is van een visiepresentatie, dan moet omschreven worden waar deze aan dient te voldoen, zodat alle partijen vergelijkbaar materiaal insturen.
40	1	~
41	1	Wel een visiepresentatie, deze moet nauwkeurig worden omschreven. Hooguit een geschreven visie met referentie(beeld)materiaal, evt. van gerealiseerd werk of eigen studies. Anders wordt het een prijsvraag / meervoudige opdracht met a f d o e n d e vergoeding.
42	1	Dit leidt tot onvergelijkbare offertes. Bovendien kan pas na grondige analyse en in overleg met opdrachtgever een goed ontwerp tot stand komen.
48	1	Schetsontwerp.
52	1	Nog geen dialoog met opdrachtgever cq. gebruiker.
55	1	De te leveren prestatie is nu juist het ontwerp, de opdrachtgever krijgt iets voor niets en doet daar niets voor terug.
56	1	Als ervoor betaald wordt kan alles gevraagd worden. Als er niet betaald wordt, dan geen ontwerpwerk.
58	1	~
61	1	Indien ontwerpwerk wordt gevraagd, dan dient dit in voldoende mate te worden gehonoreerd. Het is immers de <i>core business</i> van een architectenbureau en gaat in vergelijking met andere branches veel verder dan het uitbrengen van een offerte! (zie ook vraag 10, daar te weinig ruimte voor opmerkingen).
62	1	Tenzij er conform de DNR voor betaald wordt.
63	1	Op basis van voor c.q. ruimtelijke studie, wergave van de beoogde architectuur. Deze studie beoogt ook een financiële scna te behelzen.
64	1	Ik vraag een chirrug ook niet, voordat hij mij mag gaan opereren, om eerst voor mij aan een muis een sectie te verrichten. Om vervolgens te beoordelen dat hij met een mes om kan gaan. We hebben allemaal een opleiding gevolgd en als er een vraagteken aan de kwaliteit en het niveau van ons werk, zit, daan dus aan de kwaliteit van de opleiding.
65	1	Schets. Daar moet dan wel een vergoeding tegenover staan.
68	1	Zodanig dat hieruit af te lezen is of het ontwerp kwaliteiten heeft. Niet per se alleen gebouwde voorbeeldprojecten.
70	1	Een visie op de gestelde vraag, een compleet ontwerp maken zonder opdrachtgever is niet nuttig. Ideeën kosten geld! Dus als er getekend moet worden hoort er een vergoeding tegenover te staan.
72	1	~
76	1	Visiepresentatie.

77	1	Blind ontwerpen (zonder proces/opdrachtgever) - vooral voor onderwijsprojecten is onzin.
82	1	Dat zou beperkt moeten blijven tot een visie-ontwerpschets. Hiervoor is interactie met de opdrachtgever(s) nog niet nodig. In een later ontwerpstadium wel!! Om het aantal deelnemers voor de schets-selectiefase te beperken is het verstandig een eerste selectiefase hieraan vooraf te laten gaan.
86	1	Schets, laag uitwerkingsniveau, maar wel zicht op het idee.
88	1	~
89	1	Mits betaald! Zodra inhoudelijk expertise ingezet moet worden voor de opgave lijkt vergoeding mij redelijk. Bij géén vergoeding alléén visiepresentatie op basis van referentieprojecten.
93	1	~
95	1	~
98	1	Je kiest een architect en niet een gebouwwontwerp. De kosten van ontwerpwerk zijn voor veel bureaus onaantvaardbaar hoog en beperken daarmee de concurrentie. Kies een architect die volgens kenners in staat geacht wordt de opgave uitmuntend uit te kunnen voeren.
99	1	~
103	1	~
106	1	~
109	1	Schetsplan. Tegenover het ontwerpwerk staan wat ons betreft auteursrechten en een onkostenvergoeding (die bij de opdracht verrekend kan worden).
111	1	Een visie geeft voldoende inzicht. Juist voorkomen dat een ontwerp wordt gemaakt.
113	1	~
116	1	Ontwerpwerk kan worden gevraagd in de laatste ronde, zie ook vraag 10.
121	1	Mits tegen redelijke vergoeding (dat is tegenwoordig meestal niet het geval).
122	1	~
124	1	~

44 overheid (gemeente, provincie, rijk)

28x ja = 59%

16x nee = 41%

3	1	~
6	1	DO.
7	1	Ruwe schets.
12	1	~
14	1	Dat hoort in de gunningsfase (zie EU richtlijnen).
17	1	~
23	1	~
25	1	~
27	1	Eén wervend beeld ('affiche'). Beeldend vermogen opdrachtnemer is erg belangrijk.
33	1	~
35	1	Globaal.
38	1	Afhankelijk van situatie en soort werk; globaal stedenbouwkundig schetsplan.
43	1	Goede indruk van hetgeen geboden gaat worden.
44	1	Schetsmatig.
45	1	~
46	1	Conceptideeën.
49	1	~
50	1	Bedoeld wordt waarschijnlijk ontwerpwerk gericht op de opdracht. Dat zou je in de selectiefase niet moeten vragen maar wel voor de vijf gegadigden.
54	1	Hoe gaat het in Duitsland?
59	1	Liefst complete opgeleverde (voorbeeld)projecten om volledige inzage te kunnen hebben.
60	1	~
66	1	~
67	1	~
74	1	Schets.
78	1	Richting een voorlopig ontwerp.
79	1	Schetsniveau evt aangevuld met maquette.
80	1	~
81	1	~
83	1	Beoordeling van reeds geleverd werk moet voor de vakman beoordelaar genoeg zijn.
84	1	~
85	1	Vormstudie / grove schetsen ter ondersteuning visie.
87	1	Op dit niveau worden allen ideeën uitgewisseld.
91	1	Schetsontwerp.
92	1	Niet verder dan een impressie op SO niveau.
94	1	~

100	1	~	
104	1	Schetsontwerp. Alle partijen aangeven dat verdere uitwerking niet in de beoordeling wordt betrokken.	
105	1	~	
108	1	SO	
112	1	Hooguit een eenvoudige ideeënschets.	
114	1	~	
115	1	Beeldvorming, ontwerp oplossingen.	
120	1	Globaal / schets.	
123	1	~	
16 projectontwikkelaar/corporatie			
9x ja = 56%			
4x nee = 19%			
3x geen ja, geen nee = 25%			
21	1	Beeldreferentie materiaal.	
29	1	Relevante beeldvorming en indruk hoe de architect omgaat met financiële haalbaarheid.	
34	1	Ik vind dat een goede schets of VO al voldoende mag zijn. Uiteindelijk zegt een gerealiseerd project ook niets! Iederproject is weer anders!	
36	1	~	
51	*	* Afhankelijk van de opgave en het te geven inzicht. Vaak is een visie met onderbouwing voldoende.	
57	1	Schetsen en ideeën.	
69	*	* Beperkt, visie.	
71	1	Totale kosten exploitatietijd.	
75	1	~	
90	0	0	~
96	1	Een grove schets/opbouw spreekt vaak boekdelen.	
101	1	~	
102	1	Niet altijd nee, hangt van de opdracht af. Veelal lijkt het mij verstandiger om een pre-selectie op andere gronden te maken voordat er door bedrijven/aanbieders echter kosten worden gemaakt.	
110	1	~	
117	1	Schets(en) en een <i>artists impression</i> .	
118	1	Sterk afhankelijk van het soort opgave. Voor beoogde 'iconen' lijkt dit meer voor de hand liggend dan voor meer standaardwerk. Ook hier geldt weer dat de 'verliezers' gecompenseerd naar gevraagde en geleverde productie. Deze overweging, om deze hoeveelheid geld uit te geven, kan alleen de aanbestedende dienst maken.	
12 adviseur & anders			
2x ja = 17%			
9x nee = 75%			
1x geen ja, geen nee = 8%			
1	1	~	
10	1	~	
11	*	* Indien betaald! Schetsfase.	
13	1	~	
20	1	~	
24	1	~	
32	1	Dat alleen laten doen in de offerte/gunningsfase waarbij maximaal 5 partijen deelnemen. Alleen als de opdracht helder is in zijn vraagstelling: visie, ambitie, missie, uitgangspunten & randvoorwaarden en het integrale programma van eisen (financieel, functioneel, ruimtelijk en technisch) Dus: bezint eer gij begint!	
53	1	~	
73	1	We moeten absoluut zijn, OF we selecteren op een ontwerp/idee, OF op prijs, voor een te leveren dienst. Alle mengvormen leiden tot chaos en (sterk) uiteenlopende verwachtingen (..)	
97	1	Schets.	
107	1	Schetsontwerp.	
119	1	~	

8 Offertefase / Is er in de offertefase, voorafgaand aan het doen van de offerte, behoefte aan overleg tussen opdrachtgever en opdrachtnemer?

ja	nee	zo ja, hoe zou dit overleg eruit moeten zien?
----	-----	---

123 totaal / alle partijen		
98x ja = 80%		
22x nee = 18%		
1x geen ja, geen nee = 2%		

51 ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)		
46x ja = 90%		
5x nee = 10%		

2	1	Dit zou een eerlijke competitie vertroebelen.
4	1	Om een goede offerte te maken is het van belang dat het verwachtingspatroon van de opdrachtgever duidelijk is. Indien dit niet zo is kan alleen maar teleurstelling volgen. Tenzij er net als in Oostenrijk bv. met speciale tabellen wordt gewerkt om de scoop vast te leggen.
5	1	De verwachting moet inzichtelijk worden gemaakt.
8	1	Ook voor de architect is de mate waarin samenwerking mogelijk is en de complexiteit van het overleg van belang voor het afgeven van een offerte. Uit documenten is dat niet leesbaar.
9	1	Informatieverstrekking van beide kanten.
15	1	Interview met de betrokkenen. Vragen moeten aan alle partijen schriftelijk worden beantwoord.
16	1	Zou een algemene overlegronde kunnen zijn (met alle bureaus tesamen), toelichting op de vraag, gelegenheid tot vragen stellen.
18	1	~
19	1	In het algemeen is het pve voldoende omschreven; de houding van de opdrachtgever en de vraag achter de vraag meestal niet. De concurrentiegerichte dialoog probeert hierin te voorzien maar is voor ons een ware slijtageslag en levert uiteindelijk onvoldoende op. Een gesprek vooraf met de beslissers lijkt ons in het algemeen voldoende.
22	1	Kennismaking personen, rondleiding bestaande situatie, nieuwe locatie, dialoog.
26	1	Met overleg kan een betere bieding gedaan worden en kan het begrip 'economisch' in het criterium 'economisch voordeligste bieding' meer betekenen dan geld alleen.
28	1	Toelichting op de vraagstelling en selectiewijze.
30	1	Een goede <i>briefing</i> . Je moet toch weten voor wie je iets ontwerpt. Klik het tussen opdrachtgever en opdrachtnemer?
31	1	Open overleg met een goede schriftelijke verslaglegging die voor alle partijen toegankelijk is.
37	1	Om een goed product af te kunnen leveren specifiek gericht op de opdrachtgever en zijn gebruikers is een dialoog met deze partijen zeer wenselijk. Alleen op die wijze kun je een goede aanbidding doen.
39	1	In de vorm van vragen, de antwoorden hierop dienen aan alle geselecteerden te worden rondgestuurd, hetgeen meestal ook gebeurt.
40	1	Een 1 op 1 bijeenkomst zou deel uit moeten maken van de offertefase.
41	1	Enkele malen overleg met opdrachtgever en gebruikers. PvE overleg: alternatieven: overleg over eerste ideeën en alternatieven. Daarna uitwerken wat je als buro het beste vindt. Te leveren producten nauwkeurig omschrijven. Beperkte uitwerking tot bijv. max. half VO.
42	1	Een gesprek waarbij beide partijen vragen kunnen stellen. De <i>setting</i> zou gelijkwaardig moeten zijn, bijv. 2 vertegenwoordigers van beide partijen.
48	1	Duidelijkheid over de precieze eisen en verwachtingen, vertrouwen creëren door persoonlijk contact.
52	1	Bij voorkeur de opdrachtgever waarbij de sfeer van de organisatie geproefd kan worden.
55	1	~
56	1	De stukken moeten helder zijn. Ik zeg nee omdat de neiging bestaat de selectie - offertefase steeds verder uit te breiden.
58	1	~
61	1	Afhankelijk van wat er gevraagd wordt te leveren, moet er een <i>briefing</i> van de opdrachtgevers zijn, met ruimte tot dialoog. Halverwege het proces moet deze dialoog voortgezet kunnen worden. Bij het inleveren moet de opdrachtnemer zijn offerte kunnen toelichten.
62	1	Vaak hoort bij een offerte een plan van aanpak.
63	1	Duidelijke afstemming om te komen tot gelijkwaardige aanbiedingen en minimale vereiste werkzaamheden en doelstellingen gebaseerd op kwaliteit.
64	1	Mogelijkheid om vragen te stellen, belangrijk om wensen van de opdrachtgever goed in te kunnen schatten.
65	1	Uitwisseling van gedachten over de opgave.
68	1	Maakt het mogelijk om een meer op maat gesneden offerte te maken.
70	1	Vaak is het geschreven woord op meerdere manieren te interpreteren. Ook als een visie gevraagd wordt is input van de opdrachtgever zeer noodzakelijk, we hebben tenslotte een toegepast vak.
72	1	De inschrijving behoort duidelijk genoeg te zijn en er is altijd een vragenronde.

76	1	Opdrachtgever kan zijn gewenste werkwijze toelichten.
77	1	~
82	1	Vanwege de afstemming van de offerteuitgangspunten
86	1	Als ontwerper wil je iets proeven over de cultuur en instelling van de opdrachtgever.
88	1	Een zo mogelijk 'live' vragenronde zoals bij aanbestedingen voor bijv. aannemers gebruikelijk is.
89	1	Door één of meerdere overlegondes aan tafel.
93	1	~
95	1	Informatie over de opgave, de gevraagde werkwijze en het programma.
98	1	Een bijeenkomst waarin de opdrachtgever meer informatie geeft over de achterliggende wensen. Ruimte om de procedure bij te kunnen stellen om beter aan deze wensen tegemoet te komen.
99	1	~
103	1	1 op 1 contact met de opdrachtgever door 3 tot 5 architecten.
106	1	<i>Briefing</i> . En bij meervoudige opdracht / prijsvraag: 2 of 3 contactmomenten om je plan te bespreken.
109	1	Gesprek ten behoeve van toelichting op het programma van eisen en wensen alsmede planning en te verwachten procedures.
111	1	inhoudelijk overleg is essentieel. Wat verwacht je precies van elkaar?
113	1	Een gezamenlijke briefing aan de bureaus, waar de verwachtingen en de ambities van de opdrachtgever worden verhelderd.
116	1	Een kennismaking. Vaak mogen er geen wijzigingen gegeven worden op de contractovereenkomst, veel contracten zijn in strijd met DNR, de afwijkingen op DNR zouden bespreekbaar moeten zijn door middel van een contractbespreking.
121	1	~
122	1	Algemeen, informierend, rondleiding, duidelijkheid t.a.v. motieven van de opdrachtgever.
124	1	Een open gesprek over de ambitie van de opdrachtgever.

44 overheid (gemeente, provincie, rijk)

30x ja = 68%

11x nee = 25%

2x geen ja, geen nee = 5%

3	1	~
6		Geen mening, maar wel voestelbaar.
7	1	~
12	1	Nagaan of opdrachtgever en opdrachtnemer elkaar voldoende verstaan en of de opdracht op dezelfde wijze wordt geïnterpreteerd.
14	1	Consultatieronde: nader informeren en vragen: aandacht voor interpretatie van behoeften en eisen en van de stedenbouwkundige context.
17	1	~
23	1	Een soort <i>pre-bid meeting</i> . Toelichting van de visie op de stad. Maar wel plenair en met alle architecten tegelijk.
25	0	0 Hangt ervan af waar het over gaat.
27	1	Bij complexe projecten, in de vorm van informatiemarkt, open voor alle geselecteerde bedrijven. Ervaring is dat geselecteerde bedrijven plenair weinig vragen stellen, maar wel gelegenheid voor opdrachtgever uitleg te geven over de context.
33	1	~
35	1	~
38	1	Vragenronde per e-mail, waarbij elke partij alle vragen en antwoorden krijgt.
43	1	~
44	1	Informierend en verduidelijkend.
45	1	~
46	1	Bijeenkomst / colloquium.
49	1	Nota van inlichtingen. Verstrekken van toegesneden achtergrondinformatie.
50	1	Er is altijd de mogelijkheid om een inlichtingenbijeenkomst te houden (voor alle gegadigden) maar als het ARW 2005 van toepassing verklaard is dan is het ook mogelijk om individuele (nadere) inlichtingen te geven afhankelijk van het feit of er een gerechtvaardigd commercieel belang (art.2.17 van het ARW 2005). In het ARW staan wel enkele bijkomende randvoorwaarden. In de praktijk blijkt bij D&C contracten (bij bijv. Rijks-waterstaat) heel vaak gebruik gemaakt te worden van deze mogelijkheid.
54	1	Wensen van opdrachtgever kenbaar maken, welke zaken niet zijn toegestaan.
59	1	Open overleg zonder budgetopgave, maar gestructureerd over de vereiste stappen en producten voor de opgave.
60	1	Wij noemen dit 'het geven van inlichtingen', over het algemeen per e-mail, die info wordt verspreid onder alle inschrijvers.
66	1	De schriftelijk toegestuurde opgave en informatie levert altijd vragen op. Voorwaarde is dat elke partij een gelijke kans krijgt om vragen te stellen en er geen kans is dat de partijen elkaar ontmoeten.
67	1	~
74	1	~
78	1	~
79	1	Op basis van vragenlijst, die op gelijke wijze met elk van de deelnemers wordt doorgenomen.

80	1	Concurrentiegerichte dialoog.
81	1	~
83	1	Nogal logisch. Het pve moet duidelijk zijn. Vragen daarover kunnen in dat overleg aan de orde komen.
84	1	Verduidelijkende vragen mbt pve.
85	1	Indien dit bij de andere partij wel gewenst is is dat lastig in te vullen. Alle partijen in één overleg is competitief niet wenselijk wellicht, één op één is niet transparant genoeg.
87	1	Verduidelijking van de opdracht, verduidelijking van de beoordelingsfactoren, uitwisseling van openbaar toegankelijke gegevens. Kunst voor de opdrachtgever is om ervoor te zorgen dat voor het schrijven van de offerte alle opdrachtnemers beschikken over dezelfde informatie.
91	*	* Hangt af van het werk.
92	1	Een informatiebijeenkomst vooraf kan heel zinvol zijn.
94	1	~
100	1	~
104	1	Overleg met alle partijen gelijk om te bepalen of alles duidelijk is: opdracht, pve etc.
105	1	~
108	1	(Algemene) info bijeenkomsten, schriftelijke vragen en nota van inlichtingen.
112	1	Schriftelijk verstrekken van inlichtingen aan alle deelnemers.
114	1	Behoudens bij de inlichtingen vergadering en mogelijk uitgebreider bij <i>design en construct</i> contracten.
115	1	Duidelijk maken wat verwacht wordt van beide kanten.
120	1	Inlichtingen.
123	1	Nota van inlichtingen.

16 projectontwikkelaar/corporatie

15x ja = 94%

1x nee = 6%

21	1	Uiteenzetting van opvattingen en beeld van opdrachtgever.
29	1	Eerste verkenning hoe het klikt.
34	1	Desnoods wordt de nota van inlichtingen persoonlijk toegelicht! Het is toch eigenlijk raar dat je een offerte uit moet brengen zonder dat er enige vorm van persoonlijk contact is geweest tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Je krijgt hiermee geen binding, noch met project, noch met de opdrachtgever! Vaak vraagt men ook 'vrijblijvendheid'. Een offerte is niet vrijblijvend! Dit kost marktpartijen geld. Hier wordt door aanbesteders makkelijk over gedacht. Waarom krijgen adviesbureau's eigenlijk wel betaald om dure offertes te beoordelen. Een reele vergoeding is hier zeker op zijn plaats!
36	1	~
51	1	In ieder geval dusdanig gestructureerd dat uitkomsten van een dergelijk overleg wel integraal bekend gemaakt worden aan alle aanbieders.
57	1	Preciseren uitvraag, proeven stemming en (<i>onleesbaar</i>) (wat wil men echt).
69	1	Vragen tav. criteria / kennismaking jury / toelichting doel door opdrachtgever.
71	1	Open, transparant om faalkosten te evrminderen 20% 9 miljard per jaar.
75	1	~
90	1	Inhoudelijk bespreken wat de opdrachtgever wil. Vaak is een PvE ook het 'best denkbare' en sluit dit creatieve vondsten uit. Het gaat dan uiteindelijk veelal over geld, en dus mis je kansen als opdrachtgever.
96	1	Een persoonlijk gesprek werkt verhelderend voor partijen.
101	1	Bilateraal, agenda voor 90% bepaald door de architect.
102	1	Open met elkaar in gesprek, apart met elke opdrachtgever en aanbieder. Vervolgens zal opdrachtgever informatie welke uit deze aparte gesprekken naar voren komt en voor elke partij van belang is moeten verspreiden. In deze 1 op 1 situatie vooraf kan elke aanbieder beter de opdrachtgever bevragen richting een voor hem specifieke oplossing zonder dat de concurrent zijn innovatieve idee kan overnemen
110	1	Naar het voorbeeld van de vorm 'concurrentiegerichte dialoog' kan door een individueel (dus geen plenair) overleg worden getracht vanuit de opdrachtnemer meer zicht te krijgen op de werkelijke opgave/motieven die vanuit het papier niet altijd helder zijn.
117	1	Indien noodzakelijk uitsluitend informatief.
118	1	Voor iedereen gelijk. Een bijeenkomst met alle belanghebbenden waar eventuele onduidelijkheden kunnen worden besproken. Resultaten van deze bijeenkomsten, die aanpassingen van de vraag tot gevolg hebben, dienen aan alle deelnemers gecompenseerd te worden.

12 adviseur & anders

7x ja = 58%

5x nee = 42%

1	1	Een gezamenlijke bijeenkomst waarin de opdrachtgever zijn ambities toelicht, evt. op locatie.
10	1	~
11	1	Sterk afhankelijk van situatie.
13	1	Ja, maar afhankelijk van de opgave. Het overleg zou als <i>briefing</i> met eventueel een rondleiding kunnen plaatsvinden.
20	1	Bij een goed pve waarin ook achtergrondinfo staat, is dat vooralsnog niet nodig.
24	1	~
32	1	Gezamenlijke <i>design briefing</i> met de 5 potentiële aanbieders en verheldering vanuit de opdrachtgevers

		en haar gebruikers. Doelstelling overbrengen van de psychologische kant van de vraag, naast de papieren versie. Tevens verheldering van de vraag.
53	1	Rondleiding / inleiding van de opdrachtgever. Evt. bezoek aan referentieproject.
73	1	Bij voorkeur gezamenlijke bijeenkomst Q & A met alle geïnteresseerden en de opdrachtgever. Of helemaal geheim (prijsvraag). Geen overleg, wel evt FAQ via openbaar kantoor en geen prijsopgeva.
97	1	Consultatie
107	1	~
119	1	~

9 Offertefase / Wat zouden opdrachtnemers in de offerte moeten laten zien om de opdrachtgever een goede indruk te geven van hun plannen / aanbieding?

ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)

- 2 Een conceptschets en voorbeelden van wat er eerder van zo'n conceptschets geworden is, referenties en duidelijk inzicht verschaffen welke prestaties voor welke prijs geleverd gaan worden.
- 4 Een nauwgezette omschrijving van de werkzaamheden op basis van de te produceren documenten. Tevens moet het ambitieniveau van de opdrachtgever aangegeven worden.
- 5 Omschrijving werkzaamheden per fase, per onderdeel.
- 8 Een overzicht van de te leveren diensten en op te stellen documenten. Kwaliteitsvisie van het bureau, wijze van organiseren.
- 9 Ervaring en visie.
- 15 Organisatieschema, beeldkwaliteit en ambitie- en prijsniveau.
- 16 Aanbieders zouden zich in ieder geval moeten beperken tot hetgeen gevraagd is, het komt te vaak voor dat een van de aanbiedende bureaus een volledig plan indient terwijl alleen een visie gevraagd is.
- 19 Aanpak, proces, inhoudelijke visie en ambitie, honorarium en planning.
- 22 Een overtuiging dat de prijs van de offerte in balans is met het gebodene.
- 26 Een visie op het project, eventueel met wat schetsen. Een presentatie om deze visie toe te lichten. Maar niet een compleet VO zoals dat nu vaak gevraagd wordt.
- 28 Visie op opdrachtgeverschap en vraagstelling.
- 30 Hoe pak je een opdracht aan, wat voor ontwerpstrategie gaat de architect volgen?
- 31 De kwaliteit van de aanbieding gekoppeld aan een transparant beeld van de kosten en het te doorlopen proces.
- 37 Visie - plan van aanpak - presentatie (kennis, kunde, klikfactor).
- 39 Visie op de opgave, plan van aanpak met bijbehorende financiële consequenties.
- 40 Plan van aanpak en visie op de opgave.
- 41 1/2 VO met referentiemateriaal van eigen werk en evt. geanonimiseerde beelden... evt. + massastudie.
- 42 Bereidheid tot luisteren en intensief overleg.
- 48 Precieze omschrijving van de werkzaamheden.
- 52 Visie, plan van aanpak, prijs, onderbouwing van de werkzaamheden. Rol opdrachtgever duidelijk aangeven (wanneer wordt informatie verwacht cq. verstrekt, meedenkend).
- 55 De opdrachtgever dient vooral zelf onderzoek te doen naar de te contracteren architect.
- 56 Prijs/kwaliteitverhouding.
- 58 Beeldkwaliteitsplan.
- 61 Dit is wederom afhankelijk van de vraagstelling. In ieder geval een reactie op de opgave, een visie op de randvoorwaarden, al dan niet ondersteund door een plan van aanpak, referenties en planmateriaal.
- 62 Visie op plan van aanpak.
- 63 Opmerkingen over de tekortkomingen in de vraagstelling van de opdrachtgever. Bijv. opmerkingen wanneer het budget niet voldoet aan het gestelde pve.
- 65 Wijze waarop opgave wordt geanalyseerd.
- 68 Plan van aanpak.
- 70 Een burovisie, een visie op de opdracht, een plan van aanpak bij de aanbieding.
- 72 Een 'concept-ontwerp'.
- 76 Dat er een idee achter zit, alles onderbouwd door een visie.
- 77 Hun ambities.
- 82 Veel ontwerpvisie, aantoonbare affiniteit met de opdracht. In mindere mate het honorarium. Dit is een discussiestuk waarbij het gaat om het (juis) ingeschatte aantal uren.
- 86 Plan van aanpak voor specifieke project en gerealiseerd werk van het bureau.
- 88 Ervaringsgegevens met vergelijkbare projecten en een tevredenheidsverklaring van de opdrachtgevers.
- 89 Referentiewerken, manier van werken, visie op het onderwerp. Specifieke visie op de opgave niet noodzakelijk!
- 93 Voldoende kennis en bekwaamheid bezitten.
- 95 Omschrijving werkzaamheden, omschrijving werkwijze en plan van aanpak.
- 98 Een korte presentatie waarin zij op basis van referenties uiteenzetten hoe zij de opgave aan zouden pakken.
- 99 Projectfasen, tijdsbesteding en de bedragen.
- 103 Over het algemeen hebben zij al genoeg laten zien. In principe kan iedere architect een opdracht aan. Voor het overige gaat het over organisatie, kwaliteit van de mensen en het honorarium.
- 106 Nauwkeurige omschrijving van taken.
- 109 Omvang van de aangeboden werkzaamheden en het tijdsplan waarbinnen deze plaatsvinden.
- 111 Manier van werken. Uitgebreide beschrijving van de rol van de opdrachtnemer en opdrachtgever. Visie onderdeel maken van de offerte.
- 113 De formulering van de essentie van de opgave, waarop de opdrachtgever vanuit vertrouwen zijn keuze kan baseren, een balans van proces en product. Hij kiest voor de architect / ontwikkelaar, niet voor het plan.
- 116 Er is behoefte van de opdrachtnemers om werkzaamheden nader te specificeren.
- 121 Visie, plan van aanpak, aanbieding zijn nodig.
- 122 Visie op werk, visie op opgave, visie op proces.

124 Ontwerpstrategie en -planning.

overheid (gemeente, provincie, rijk)

- 3 Uitgewerkt plan van aanpak met VO.
- 6 Geen mening.
- 7 Planschets / begroting.
- 12 Hun opvatting over de opgave tonen aan de hand van beoogde aanpak en de referenties die hun benadering ondersteunen (en dat hoeft geen eigen werk te zijn).
- 14 Visie op het project is voldoende, geïllustreerd met beelden.
- 23 Dat hangt af van hetgeen je aanbesteedt en waarop geselecteerd gaat worden.
- 27 Visie, 'houtschoolontwerp', procesaanpak met inschatting mogelijke scenario's, verwachte inzet opdrachtgever.
- 33 Hun visie op de opdracht. Liefst anders dan anders.
- 35 Kwaliteit, ontwerp, prijs en levertijd.
- 43 Totaal product & totaal beeld qua kosten.
- 45 Afhankelijk van de door de opdrachtgever gestelde vraag.
- 46 Werkmap met projecten.
- 49 Visie op de ontwerpogave en/of materialisatie (uitstraling in relatie tot de omgeving).
- 50 Een lastige vraag om in algemene zin te beantwoorden. M.i. hangt dit sterk af van complexiteit, marktsituatie, wensen/eisen van de inkoper e.d. Wil je als inkoper al in deze fase al over het echte ontwerp praten/beslissen (dus eigenlijk een prijsvraag) of gaat het om een keuze van een architect waarvan het ontwerp pas na de opdracht beoordeeld/ gekozen wordt?
- 54 Het achterste van hun tong.
- 59 Dat kennis en ervaring aangetoond wordt over het vraagstuk, maar in ieder geval vertrouwen over de wijze van aanpak ervan om tot het gewenste eindproduct te komen (ook een tijdsplanning).
- 60 Bij een aanbesteding volgens de UAV-GC wordt in de aanvraag gesteld wat de aannemer moet leveren, bijv. voorlopig ontwerp, faseringsplan, kwaliteitsplan etc.
- 66 Een eerste vereiste is dat ze voldoen aan minimale eisen. Verder is het van belang om aan te tonen dat de vraag goed is begrepen en er goed op de specifieke kenmerken van de vraag wordt gereageerd.
- 67 Uitvoerbaarheid, functionaliteit, doelmatigheid en financiële haalbaarheid.
- 74 Afhankelijk van opdracht.
- 78 Verfrissende ideeën, indeling van het gebied (met groen, speelvoorzieningen, wegen, bouwkavels) en een ruwe woningplattegrond.
- 79 Proces, programma, von-verkooprij, materiaalgebruik, invulling openbaar gebied, milieuparagraaf, hoogte-breedte-lengte-diepte, relatie met bestaande omgeving.
- 80 Beelden.
- 81 Een goed uitgewerkt plan.
- 83 Vooral geen *fake* verhalen. De kunst moet betaald, onder de prijs werken kan niet. Dat zou op mij een goede indruk maken.
- 85 Te weinig ervaring voor een correct antwoord.
- 87 Begrepen te hebben wat de opdracht is. Laten zien hoe ze zijn omgegaan met de verschillende wegingsfactoren.
- 91 Prijs, proces, werkwijze.
- 92 Een realistische benadering van de opgave. Geen zaken verkopen die later niet waargemaakt kunnen worden.
- 94 Visie op ontwikkelingsrichting.
- 100 Zo concreet mogelijke plannen, goed beeld van de uiteindelijke kosten, geen vervelende tegenvallers.
- 104 Visie op opdracht: stedenbouwkundige, architectonisch, openbaar gebied. Plannen op schetsniveau uitgewerkt.
- 105 Schetsontwerp, gedetailleerde kostenraming, omgang met meerwerk en voorbeeldprojecten.
- 108 Iets dat opdrachtnemer uniek maakt.
- 112 Waar het bedrijf sterk in is. Bijv. extra aandacht voor duurzaamheid of extra concurreren op prijs.
- 114 Schetsontwerp, plan van aanpak, kostenopgave.
- 115 Ze zouden de 'taal' van de overheid moeten kennen, dit voorkomt verwarring. Het klinkt misschien vreemd maar het verhoogt de kansen als je duidelijk begrepen wordt omdat je je in de wereld van de opdrachtgever hebt verdiept door hun 'taal' te leren.
- 120 Visie, blijk geven van begrip van opgave, inzet, ruimte voor sturing.
- 123 Visie op opgave, samenwerking met opdrachtgever / gebruiker, ruimtelijk voorstel.

projectontwikkelaar/corporatie

- 21 Inzicht en betrokkenheid.
- 29 Veel ruimte laten voor eigen invulling.
- 34 Open begroting, plan van aanpak, planning en alternatieve oplossingen van bijv. oplossingen die bv. goedkoper, duurzamer of efficiënter kunnen zijn.
- 36 Lange termijnvisie en openheid van zaken.
- 51 Een onderbouwde visie met betrekking tot het gewenste resultaat, en een onderbouwde invulling van de financiële paragraaf.
- 57 Referentie van elders.
- 69 Ontwikkelingsvisie (rekenen / tekenen / markt / ondernemingsplan).
- 71 Ervaring om mee te denken totaal ontwerp + exploitatie.
- 90 Hun visie, maar nog beter is het om een presentatie te mogen geven, zodat de opdrachtgever weet met wie hij/zij in de toekomst gaat samenwerken.

- 96 Plan van aanpak, kennis binnen het bedrijf, referentieprojecten enz. Aangeven waarom er gekozen moet worden voor hun organisatie.
- 101 De meerwaarde zou niet in de (financiële) offerte moeten zitten, maar in de gesprekken met de opdrachtgever en in de presentatie.
- 102 Op welke manier zij de opdrachtgever ontzorgen, of nog beter wat de meerwaarde voor de eindgebruiker is. Waar hun innovatie/toegevoegde waarde zit t.o.v. de mogelijke concurrenten.
- 110 Visie, ontwerp en financiële onderbouwing.
- 117 Plan van aanpak.
- 118 Dat zal de aanbestedende dienst duidelijk vooraf moeten stellen, zodat alle partijen vergelijkbaar materiaal ter beschikking stellen.

adviseur & anders

- 1 Een visie op de opgave, hun werkwijze, wat schetsen.
- 11 Sterk afhankelijk van situatie; geen algemeen antwoord.
- 13 Visie op de opgave in referentiebeelden of ontwerpschetsen (dan tegen betaling).
- 20 Het aantonen van het realiteitsgehalte van hun plannen.
- 24 Beoordeling van referentieprojecten en taakvervulling door opdrachtgevers.
- 32 Reactie op visie, ambitie en pve van opdrachtgever (en gebruikers) vertaald in ontwerp en kosten. Reactie op omgeving (randvoorwaarden & uitgangspunten).
- 53 Referentieprojecten, visie op programma, ontwerpvisie. Persoonlijke presentatie om de klik te kunnen beoordelen.
- 73 Offerte is prijsopgave voor te leveren dienst. Dienst moet door opdrachtgever worden omschreven, niet door indiener. In offerte kan dus geen indruk van plannen worden gegeven. Nu zijn er veel mengvormen prijs/kwaliteit. Wanneer opdrachtgever zijn opdrachtstelling doorschuift is een aanbesteding te vroeg en met te weinig visie opgestart.
- 97 Schets, essay/visie, aanpak, honorering.
- 107 Sluit het PvE aan op het ontwerp.

10 Offertefase / Vindt u dat in de offertefase ontwerpwerk mag worden gevraagd?

ja	nee	zo ja, wat zou daarvan het uitwerkingsniveau moeten zijn / overige opmerkingen
----	-----	--

123 totaal / alle partijen
91x ja = 74%
26x nee = 21%
6x geen van beide / beide = 5%

51 ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)
34x ja = 67%
16x nee = 31%
1x geen ja, geen nee = 2%

2	1	Schetsontwerp.
4	1	Zoals hierboven is aangegeven.
5	1	Schetsniveau +. Alle partijen worden hiervoor betaald. Ontwerp wordt onderdeel van contractstukken!
8	1	~
9	1	~
15	1	Er moet voor betaald worden. Het waardevolst en het creatieve proces zit in deze fase. Hierin valt voor de opdrachtgever veel te verdienen.
16	1	Visie op de opgave, indicatie van oplossingsrichtingen.
18	1	~
19	1	SO-VO. Mits voldoende vergoeding!
22	1	Schetsontwerp, visie. Alleen betaald, zonder begroting en plannen etc.
26	1	Een beperkte schetsmatige analyse van de opgave.
28	1	~
30	1	Concept niveau. Wel betaald uiteraard.
31	1	Schetsniveau.
37	*	* Als er overleg met gebruikers is geweest dan ja (SO). Anders geen ontwerpwerk. Een SO zonder overleg wordt gezien als een definitief plan. Dit geeft een verkeerd signaal.
39	1	Uitsluitend conceptschetsen.
40	1	Een geïllustreerde visie.
41	1	Wel een visiepresentatie, zie beantwoording vraag 7.
42	1	Globaal. Een aantal modellen zodat ook de werkwijze van het buro zichtbaar wordt.
48	1	Schetsontwerp.
52	1	~
55	1	~
56	1	Indien ervoor betaald wordt, anders niet!
58	1	Handschetsen, aanvullend op het beelkwaliteitsplan.
61	1	Mag variëren, zolang het passend wordt gehonoreerd en duidelijk is wat moet worden geleverd. Zie opmerkingen bij vraag 7.
62	1	~
63	1	Zie eerdere opmerkingen.
64	1	Visie/schetsontwerp. Of hoger, maar dan inderdaad tegen een redelijk honorarium.
65	1	Schets. Wel vergoeding.
68	1	~
70	1	Als ervoor betaald wordt, als er voldoende tijd is en voldoende informatie beschikbaar.
72	1	Tot VO-niveau op voorwaarde dat betaald wordt.
76	1	~
77	1	~
82	1	Een visie-ontwerpschets.
86	1	pre VO tegen een vergoeding.
88	1	~
89	1	Mist betaald, uitwerkingsniveau kloppend met mate van vergoeding.
93	1	~
95	1	Schetsplan. Deze fase moet vergoed worden.
98	1	De kosten hiervan voor het bedrijfsleven zijn onaanvaardbaar hoog.
99	1	~
103	1	~
106	1	Schetsplan. Vergoeding betalen: levert (nog) betere plannen op én is uiteindelijk goedkoper.
109	1	Schetsplan. Dit werk dient te worden vergoed en is auteursrechtelijk beschermd.
111	1	~
113	1	Zeer gelimiteerd, maximaal 1:500, als de representatieve schaal voor gewenst informatieniveau.
116	1	Idee ontwerp, schetsontwerp. Een kennismaking met de opdrachtgever en gebruiker is in deze fase ook

121	1	wenselijk.
122	1	Mits vergoed tot VO-niveau, liever een schetsontwerp (ook volledig vergoed).
124	1	Indien normaal gehonoreerd. Ontwerpwerk (lieft iom opdrachtgever) is kern van het vak. Onbetaald holt het vak + prestaties uit.
44 overheid (gemeente, provincie, rijk)		
36x ja = 82%		
6x nee = 14%		
2x beide of geen van beide = 5%		
3	1	VO.
6	1	VO.
7	1	Schets.
12	1	~
14	1	Afhankelijk van de opdracht en onder voorwaarde dat er ontwerpvergoedingen zijn.
17	1	~
23	1	Afhankelijk van de scope en de aard van de opdracht.
25	1	~
27	1	Is juist van belang! Globaal op niveau van gevraagde visie en uitvoeringsstrategie.
33	1	Abstract dan wel schetsmatig.
35	1	~
38	1	Schetsplan niveau.
43	1	~
44	1	~
45	1	Afhankelijk van de door de opdrachtgever gestelde vraag.
46	1	Uitwerking van de idee op schaal 1:100 of 1:200 afhankelijk van de omvang van het project.
49	1	~
50	*	* Hangt van de vraag af. Bij een prijsvraag duidelijk wel.
54	1	Een houtskoolschets.
59	1	Schetsmatig met detailniveau, maar spaarzaam met de details.
60	1	Voorlopig ontwerp, aangeven wat daar onder verstaan wordt.
66	1	Dit is uiteraard afhankelijk van de vraag. In de meeste gevallen volstaat schetsontwerp.
67	1	~
74	1	Schets.
78	1	Richting VO
79	1	Uitwerkingstekeningen en maquette.
80	1	Als elke inschrijver maar hetzelfde niveau hanteert.
81	1	Voorlopig ontwerp.
83	1	~
84	0	0 ~
85	1	Schetsmatige uitwerking ontwerprichting(en).
87	1	Bouwontwerp 1e fase, vertaling pve.
91	1	Schetsontwerp.
92	1	Afhankelijk van het soort opgave kan er tot concept-VO worden uitgewerkt.
94	1	~
100	1	~
104	1	Schets.
105	1	~
108	1	VO+
112	1	Alleen ter ondersteuning van de offerte.
114	1	Maximaal schetsontwerp met een limiet in de kosten.
115	1	Alleen als in de selectiefase nog niet voldoende duidelijk is.
120	1	Globaal.
123	1	SO.
16 projectontwikkelaar/corporatie		
13x ja = 81%		
1x nee = 6%		
2x geen van beide of beide = 13%		
21	1	Contourschetsen.
29	1	VO en kostenraming.
34	1	Schetsontwerp+ met vergoeding.
36	0	0 ~
51	1	Wat mij betreft afhankelijk van de aanbieder zelf, in de mate waarin deze dit zelf benodigd acht. Oveigens kan dit alleen als vraag worden neergelegd als er een beperkt aantal aanbieders is.
57	1	Liefst schetsen, soms VO (met rekenvergoeding).
69	1	VO+.
71	1	~

75	1	1	Visie / schetsontwerp.
90	1	1	Schetsontwerp. Er wordt wel erg gemakkelijk gevraagd om een detailniveau.
96	1	1	Schetsmatig.
101	1	1	Alleen wat schetsen ter ondersteuning van de presentatie. Evt. ontwerpwerk alleen tegen vergoeding.
102	*	*	Hangt volledig van de opdracht af. Bij bepaalde opdrachten kan dit niet anders (DB opdrachten).
110	1	1	Afhankelijk van de opgave: meer conceptueel bij gebiedsontwikkeling, eventueel VO bij gebouw.
117	1	1	Schets(en) en een artists impression (<i>zie selectiefase</i>).
118	1	1	Zie vraag 7.
12 adviseur & anders			
8x ja = 67%			
3x nee = 25%			
1x geen van beide = 8%			
1	1	1	Conceptueel met voorbeeldschetsen. Maar dan moet de opdrachtgever wel in staat zijn om het niveau door te prikken.
10	1	1	~
11	1	1	Niet nodig, selectie is al geweest.
13	1	1	Schets (tegen betaling), die indruk geeft van de aanpak en oplossingsrichting, geen bindend ontwerp.
20	1	1	Schetsmatige visie op de ontwerpogave.
24	1	1	Schetsontwerp plus toelichting.
32	1	1	VO minus.
53	1	1	Dat hangt ervan af of en wat je ervoor betaalt. Nadeel is dat een architect al een eind in het creatieve proces gaat zonder inbreng opdrachtgever.
73	0	0	Zie 8 en 9.
97	1	1	Schets/piepschuim maquette.
107	1	1	Je mag alleen beoordelen op het desbetreffende ontwerp.
119	1	1	<i>Artists impression</i> , schetsontwerp, zolang de kosten voor de aanbestedende partij zijn.

11 Gunning / Is inschakeling van een commissie van deskundigen de beste manier om offertes te beoordelen op inhoudelijke kwaliteit?

ja	nee	zo nee, wat voor alternatieven zijn er volgens u voor zo'n commissie / overige opmerkingen
----	-----	--

123 totaal / alle partijen
92x ja = 75%
25x nee = 20%
6x beide of geen van beide = 5%

51 ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)
40x ja = 78%
9x nee = 18%
2x geen van beide of beide = 4%

2	1	Oprachtgever en twee gelijkwaardige, belangenloze en terzake kundige adviseurs.
4	1	Het is de enig juiste methode. Vakmensen moeten vakmensen beoordelen op inhoudelijkheid.
5	1	Extern is niet altijd beter.
8	1	De opdrachtgever, de gebruiker van het gebouw en betrokkene bij het bouwproces. Eventueel ondersteuning van 1 vakdeskundige.
9	1	~
15	1	Alleen wanneer dit geïnstitutionaliseerd wordt door adviesbureaus heeft dit weinig zin. Deze zijn weinig innovatief en kiezen veelal voor de veilige weg van de grote en/of gespecialiseerde architectenbureaus.
16	1	Zgn. professionele bureaus zijn een ramp, menen dat met cijferlijstjes selecties kunnen worden gemaakt. Liever een 'jury'-achtige samenstelling waarin inhoudelijke aspecten aan de orde kunnen komen.
18	1	~
19	1	Het goed laten voorbereiden van de selectie en schiften van de inzendingen naar een gelijkwaardige groep lijkt ons de onmisbare hoofdtaak van een dergelijke commissie. De klikfactor kan vervolgens op basis van echte gelijkwaardigheid door de gebruikers bepaald worden.
22	1	Mits de commissie gemengd van samenstelling is, stedenbouwkundigen, architecten, gebruiker, naast de opdrachtgever en financier.
26	1	Zo een commissie moet dan ook daadwerkelijk voldoende deskundigen bevatten.
28	1	~
30	1	~
31	1	~
37	1	~
39	1	~
40	1	~
41	1	Veelal zitten er in de commissie geen vakdeskundigen en soms ook geen stedenbouwkundigen (van de gemeente oid). Dit zou wel wenselijk zijn.
42	1	Deskundigheid alleen is niet voldoende. Affiniteit / betrokkenheid is noodzakelijk. Deskundigheid is in te huren, maar daarmee introduceer je een ander probleem: de ingehuurde zal de behoefte voelen zich te bewijzen. Dat belang kan haaks staan op een weloverwogen keuze. Betrokkenheid met de gebruikers / opgave is daarnaast een vereiste.
48	1	~
52	1	Zorg dat de offerte volgens bepaalde sjabloon opgesteld zijn, dan kan iedereen de offerte vergelijken.
55	1	Misschien, maar het gaat met name om de opdrachtgever een goed idee heeft wat hij wil.
56	1	Dit is geheel afhankelijk van het onderwerp van gunning.
58	1	Wie zijn deze deskundigen?
61	1	In de huidige praktijk is het grootste probleem in de gunningsfase dat de beoordelingscommissies doorgaans niet capabel zijn en vakmatig deskundigen niet of in onvoldoende mate aanwezig zijn. Dit leidt o.m. tot de bekende cijferlijstjes en wegingsfactoren, waarmee het denken wordt uitgesloten en een inhoudelijke discussie uit de weg wordt gegaan.
62	1	~
63	1	~
64	1	~
65	1	~
68	1	~
70	1	Deskundig in wat? Het gaat er toch om dat de opdrachtgever de partij vindt die bij hem past. Belangrijker is om in de aanbesteding de juiste vragen te stellen en de procedure zo op te zetten dat de opdrachtgever ook goed kan beoordelen of zo iemand bij ze past.
72	1	Een intelligente bestuurder is ook een deskundige.
76	1	~
77	1	~
82	1	~

86	1	1	Peiling bevolking.
88	1	~	
89	1	1	Inhoudelijk kundige (architect, stedenbouwkundige) zitting te laten nemen in commissie.
93	1	~	
95	1	~	
98	1	1	Deskundigen in het beoordelen van architectonische ontwerpen zouden de vertaalslag moeten maken tussen wat de opdrachtgever wenst en waar het architectenbureau toe in staat is. Deze deskundigen ipv het organisatiebureau moeten leidend zijn.
99	1	~	
103	*	*	Ja, om willekeur te voorkomen. Nee, omdat de beoordeling niet al te moeilijk kan zijn.
106	0	0	~
109	1	~	
111	1	~	
113	1	1	Brede samenstelling, zie onder 12.
116	1	1	Er kan niet beoordeeld worden op een getal, er zou ook gekeken moeten worden naar de inhoud.
121	1	1	Beoordeling plan plus offerte door opdrachtgever, gebruiker/geadviseerd door deskundigen. Als het alleen om offerte gaat beoordeling door deskundigen.
122	1	~	
124	1	1	Aangenomen dat er op kwaliteit wil worden geselecteerd.

44 overheid (gemeente, provincie, rijk)

35x ja = 80%

9x nee = 20%

3	1	~	
6	1	~	
7	1	~	
12	1	1	De opdrachtgever moet zijn verantwoordelijkheid nemen en kan zich daarbij laten ondersteunen.
14	1	1	Tenminste 1/3e deskundigen in beoordelingscommissie is voldoende.
17	1	~	
23	1	1	Het is wel effectief en voldoet aan de grondbeginselen van het aanbestedingsrecht.
25	1	~	
27	1	~	
33	1	1	De eigen medewerkers aangevuld mogelijk met een deskundige.
35	1	~	
38	1	~	
43	1	1	Opdrachtgever moet dat bepalen.
44	1	1	Het blijft een bestuurlijke verantwoordelijkheid.
45	1	~	
46	1	~	
49	1	~	
50	1	1	Eigenlijk zou onderscheid gemaakt moeten worden tussen prijsvraag en selectie van architect. Een CvD kan - bij een selectie van architect - de offertes prima op inhoudelijke wensen/eisen van de inkoper beoordelen. Dit soort zaken moeten niet (alleen) aan niet-deskundigen overgelaten worden. Er kan wel voor een gecombineerde beoordeling gekozen worden waarbij de 'leek' ook (enkele) inhoudelijke eisen mag beoordelen maar vooral wordt ingeschakeld voor het 'esthetische'.
54	1	~	
59	1	1	Geen alternatieven. Politieke overwegingen moeten direct een plek krijgen als apart criterium. De transparantie van het gunningtraject komt dit ten goede. Er wordt geen schijn gewekt van willekeur en overbodigheid van een commissie, door uiteindelijk af te wijken van het commissie-advies. Politieke consolidatie is veruit het beste afdwingbaar.
60	1	~	
66	1	~	
67	1	~	
74	1	~	
78	1	~	
79	1	1	Deskundigen behoeven geen politieke verantwoording af te leggen. Politieke verantwoordelijkheden maken op voorstel keuzes op basis van beoordeling vanuit verschillende invalshoeken, nl. stedenbouw, milieu, financiën, bouwprogramma, resultaten inspraak/klankbord, architectuur enc.
80	1	1	Deskundigen kan op allerlei vlakken zijn, niet alleen architectuur.
81	1	~	
83	1	1	Dat kan ik echt zelf wel.
84	1	~	
85	1	~	
87	1	1	Samenstelling van de commissie (qua functie, niet personen) behoort meegegeven te worden in de offerte fase.
91	1	~	
92	1	~	

94	1	~	
100	1	1	Hoeft geen commissie te zijn.
104	1	~	
105	1	~	
108	1	~	
112	1	~	
114	1	~	
115	1	1	Het lijkt mij van wel, kostendeskundigheid is niet altijd vanzelfsprekend aanwezig.
120	1	~	
123	1	~	
16 projectontwikkelaar/corporatie			
9x ja = 56%			
3x nee = 19%			
4x beide of geen van beide = 25%			
21	1	1	Er moet wel diversiteit en wisseling van deskundigen zijn, niet voortdurend dezelfde groep.
29	*	*	Nadrukkelijk samengesteld uit partijen die direct betrokken zijn bij realisatie.
34	1	1	Zorg dan wel dat de commissie ook echt onafhankelijk is (ook geen politieke onafhankelijkheid)
36	1	~	
51	1	1	Ik ga ervan uit dat de beoordeling van offertes uitsluitend gebeurt door terzake deskundigen.
57	1	~	
69	1	~	
71	1	~	
75	1	1	Het kan goed zijn, maar hoeft niet. Is afhankelijk van de opgave en deskundigheid van de opdrachtgever zelf.
90	0	0	~
96	1	1	In het team dat het project uitbesteedt moet voldoende kennis aanwezig zijn. Indien niet aanwezig, dan er wel op voorbereid zijn waar de kennis verworven kan worden.
101	*	*	Soms wel, afhankelijk van de vraagstelling, bijv. bij een prijsvraag wel.
102	1	1	Voorkom hierbij 'vriendjespolitiek'. Daarnaast is het aan te bevelen om ook de eindgebruiker bij de beoordeling te betrekken.
110	0	0	~
117	1	1	Een advies vanuit de afdeling projectontwikkeling en een directiebesluit.
118	1	~	
12 adviseur & anders			
8x ja = 75%			
4x nee = 25%			
1	1	1	Afhankelijk van samenstelling van de commissie: combinatie van opdrachtgevers en externe deskundigen.
10	1	1	~
11	1	1	Is rol opdrachtgever.
13	1	~	
20	1	~	
24	1	~	
32	1	1	Hierbij zal deze commissie de ontwerpvoets voor haar rekening nemen (minimaal 40% van totaal). Daarnaast financiële (maximaal 40%), planning, organisatie en risicobeoordeling.
53	1	1	Naast de evt. lekenopdrachtgever (bestuurder) verdient het aanbeveling om deskundig eigen personeel (als dat er is) en (externe) architectuurdskundige erbij te halen voor advies. Ik geloof niet in aparte commissies.
73	1	1	Maakt niet uit, belangrijkste is helderheid en eenduidigheid vooraf. Opdrachtgever moet vertrouwen hebben in: redelijke procedure, geen verknoping ob- en subjectieve criteria, volledige en ongewijzigde toepassing van procedure.
97	1	1	Kunnen ook medewerkers opdrachtgever zijn. Mits beargumenteerd.
107	1	~	
119	1	~	

12 **Gunning / Welke personen/kwaliteiten zouden in zo'n beoordelingscommissie vertegenwoordigd moeten zijn? Wethouder/opdrachtgever, gemeenteambtenaren? Professionele adviseurs, stedenbouwkundigen, architecten? Leden van de welstandscommissie, anderen?**

ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)

- 2 Opdrachtgever en twee gelijkwaardige, belangenloze en terzake kundige adviseurs. De twee adviseurs zouden bijvoorbeeld twee gepensioneerde architecten kunnen zijn.
- 4 Leden van de welstand (bestaat die nog wel?), architecten, stedenbouwkundigen.
- 5 Mensen die zowel bouwkundig als procesmatig zijn onderlegd.
- 9 Ter zake kundigen op het vlak van de opdracht.
- 15 Een mix van deskundigen, ambtenaren en bestuurders. Ook belanghebbenden als burgers zouden bij een belangrijke opdracht een stem moeten hebben.
- 16 Opdrachtgever, projectleider van de opdrachtgever, architect/stedenbouwkundige (afhankelijk van de opgave), financieel deskundige.
- 18 Opdrachtgever, gebruikers.
- 19 Iedereen die vakmatig uitstekend op de hoogte is van de vraag en de werkelijke behoeften van de opdrachtgever, en dit kan vertalen naar een zoekprofiel.
- 22 Mits de commissie gemengd van samenstelling is, stedenbouwkundigen, architecten, gebruiker, naast de opdrachtgever en financier.
- 26 Alle bovenstaande en wellicht ook toekomstige gebruikers of deskundigen met expertise specifiek voor het project, bijvoorbeeld voor de bouw van scholen of zorginstellingen.
- 28 Primair professionele adviseurs.
- 30 Professionele adviseurs, architecten (niet zozeer diegene die ook al in de welstandscommissie zitten).
- 31 Dit is sterk afhankelijk van de aard van de opdracht. In voorkomende gevallen kunnen ook gebruikers of burgers lid zijn van een beoordelingscommissie.
- 37 Gebruikers.
- 39 Afhankelijk van de opgave ter zake kundigen.
- 40 Gebruikers, architect, stedenbouwkundige en opdrachtgever.
- 41 In elk geval de directie en gebruikers/huurders. Als deskundig adviseur, evt. zonder stem: vertegenwoordiger welstand, stedenbouw, hoofd RO.
- 42 Opdrachtgever, stedenbouwkundige, een onafhankelijke partij die opdrachtgever is geweest bij een vergelijkbaar project, gebruikersvertegenwoordiger.
- 48 Allen, afhankelijk van de opgave.
- 52 De opdrachtgever cq. de gebruiker(s).
- 56 Dit is geheel afhankelijk van het onderwerp van gunning.
- 58 Stedenbouwers, RO medewerkers, lid welstand, leken.
- 61 De beoordelingscommissie moet in meerderheid uit professionals (afhankelijk van de opgave: architecten, interieur-architecten, stedenbouwkundigen, landschapsarchitecten), bestaan, aangevuld met *decision makers* namens de opdrachtgever(s) en gebruikers. Op dit punt kan een vergelijking met het Duitse prijsvraagstelsel worden gemaakt waarbij sprake is van *Fachpreisrichter* en *Sachpreisrichter*, die gezamenlijk tot besluiten komen.
- 62 Professionele adviseurs.
- 63 Opdrachtgever (evt. gesteund door een programmatisch deskundige), professionele adviseurs zoals architecten, stedenbouwers, kostendeskundige.
- 64 Opdrachtgevers en professionelen.
- 65 Opdrachtgever altijd, verder afhankelijk van omvang opdracht professionele adviseurs.
- 70 Hangt enorm van de gestelde vraag af. In elk geval de kwaliteit van het publieke domein, dus van de onbebouwde ruimte erg belangrijk. Een afvaardiging van overheidswege die met name dat aspect bewaakt is essentieel.
- 72 Deskundigen in alle relevante disciplines.
- 76 In ieder geval mensen die kunnen inschatten hoe de bedragen zich verhouden tot de gestelde opgave.
- 77 Alle hierboven genoemde opdrachten, eventueel met een 'gewogen'stemrecht. Bijvoorbeeld de ambtenaar 1, opdrachtgever 10, de architect 5, zoiets.
- 82 Opdrachtgevers 50%, stedenbouwkundigen en architecten 50%.
- 86 Opdrachtgever.
- 88 Personen die de inschrijvers inhoudelijk OBJECTIEF kunnen beoordelen. Dus geen politieke figuren!
- 89 Mensen die ter zake deskundig zijn, zie ook opmerking bij vraag 11. Conform de Europese richtlijn dient een percentage (25 of 30%) van de commissie architect of stedenbouwkundige te zijn!
- 93 Opdrachtgever, architect, gemeente.
- 95 Naast opdrachtgever en direct betrokken partijen minimaal 2 personen die vakinhoudelijk met architectuur te maken hebben.
- 98 Deskundigen in het multidisciplinair beoordelen van architectonische ontwerpen en de opdrachtgever en beleidsbepalende persoon.
- 99 Zonder schetsplan is welstand niet nodig.
- 103 De vraag is: hoe en wat wordt beoordeeld, wat is gevraagd. Architectuur, organisatie, referenties, kwaliteit, duurzaamheid, honorariumopgave? Is een objectieve beoordeling mogelijk of is er ook subjectiviteit aan de orde? Bij objectiviteit

- is het een kwestie van punten tellen (zie Utrecht), bij subjectiviteit is het een kwestie van mening geven over visie en/of ontwerp. Conclusie: alle genoemde personen zouden zitting kunnen hebben in een commissie.
- 106 Welstand = OK, burgers (zie 13), opdrachtgever (wethouder, vakkundige ambtenaren). Adviseurs moeten alleen maar kijken of de procedure goed loopt; idem afdeling inkoop.
- 109 Wethouder/opdrachtgever, stedenbouwkundige, evt. welstandslid.
- 111 Klein team van deskundigen die het werk en de kwaliteit van de opdrachtnemer kan beoordelen. Dat kan een wethouder vaak niet. Maar een goede opdrachtgever wel. Verder is een divers team niet zo gek lijkt mij. Geen oppervlakkige publiekscommissies.
- 113 Opdrachtgever, gebruiker, architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect, supervisor, of welstand, architectuur-historicus of criticus, cultuurhistoricus. Min of meer onafhankelijk van de aard van de opgave. Disciplines zijn eenduidig vertegenwoordigd bij alle aanbestedingen.
- 116 Opdrachtgever, gebruikers, adviseurs, stedenbouwkundige die bekend is met de situatie, wethouder of een gemeente-ambtenaar die bekend is met de situatie en betrokken bij het project.
- 121 Volledig afhankelijk van de opgave.
- 122 Precies deze genoemden.
- 124 Wethouder/opdrachtgever, professionele adviseurs, stedenbouwkundige. Eerst criteria bepalen daaruit volgt samenstelling commissie.

overheid/gemeente

- 3 Combinatie van bovenstaande personen.
- 6 Geen welstandscommissieleden aangezien zij 'na afloop' nog onafhankelijk moeten kunnen toetsen; wel vertegenwoordigers gemeente (ihkv randvoorwaarden) en professionele adviseurs.
- 7 Mix van bovenstaande functies.
- 12 Bij selectie zonder ontwerpcompetitie diegenen die hebben meegewerkt aan het programma. Dat kan de wethouder zijn vanuit zijn beleidsdoel, de stedenbouwkundige vanuit de ruimtelijke voorwaarden, de gebruiker etc. Houdt buitenstaanders buiten de deur.
- 14 De toekomstige gebruiker; soms lokale overheid, dan wel de stedenbouwkundige (afhankelijk van de opdracht), vakkundigen, toekomstige eigenaar (indien deze niet de gebruiker is).
- 17 Integrale commissie ruimtelijke kwaliteit.
- 23 Ik zou persoonlijk geen wethouder opnemen ter bescherming van hem (belangenverstrengeling/schijn van partijdigheid). Het is wel effectief voor de rest van de procedure tot de bouw.
- 25 Dat hangt ervan af, als het om een WMO aanbesteding gaat zouden gebruikers, bestuur en mogelijk welzijnsorganisatie deel kunnen uitmaken, bij andere projecten weer anderen.
- 27 Omvang beoordelingscommissie beperkt houden, leden elk vanuit eigen expertise. Opdrachtgever (bestuurlijk), coördinerend beleidsambtenaar (ambtelijk), onafhankelijk adviseur (extern, afhankelijk van de opdracht: architect, stedenbouwkundige, planoloog).
- 33 De eigen medewerkers mogelijk aangevuld met een deskundige.
- 35 Opdrachtgevers, ambtenaren, stedenbouwkundigen maar ook gebruikers (vb. representant bewonersorganisaties of vertegenwoordiger lokale MKB afdeling).
- 44 College van B&W.
- 45 Stedenbouwkundigen, wethouders, vertegenwoordigers van het projectmanagementteam, Rijksvertegenwoordigers (Rijksbouwmeester).
- 46 Vooral de twee laatstgenoemde groepen zijn van groot belang voor het bewaken van kwaliteit, maar ook de opdrachtgever (en evt. de politiek) zouden vertegenwoordigd zijn.
- 49 Ambtelijk opdrachtgever, ambtelijke professionals (op inhoud, project, bouwkunde, financiën).
- 50 Bij de gunning bij een selectie van een architect gaat het in het geheel nog niet om de keuze van een ontwerp. Dus liefst geen bestuurders erbij. Maar wel ambtenaren en professionals.
- 54 Bouwkostenadviseur, makelaar, marktkenner, architecten, bewoner met *know-how* en projectleider.
- 59 Afhankelijk van de opdracht, maar altijd mensen die aan kunnen tonen het vak te beheersen.
- 60 Bij civiele werken: gemeenteambtenaar, adviseur ingenieursbureau.
- 66 De opdrachtgever (minimaal projectleider, afhankelijk van de grootte ook de directeur en/of de wethouder) + gemeentelijke adviseurs zoals planeconoom en adviseur uitgifte + stedenbouwkundig supervisor. Eventueel ook externe stedenbouwkundige of lid welstandscommissie op externe ervaring.
- 67 Afhankelijk van de offertevraag zoveel mogelijk onafhankelijk deskundigen.
- 74 Deskundigen zoals architecten.
- 78 Gemeenteambtenaren, stedenbouwkundigen, leden van de welstandscommissie.
- 79 Zie antwoord bij vraag 11.
- 80 Het lijkt mij dat het zo'n breed mogelijke afspiegeling is, oftewel alle genoemde.
- 81 Wethouder, ambtenaren en adviseurs.
- 83 Nvt.
- 85 Afhankelijk van de schaal van een project. Mengeling van publieke en ambtelijke deskundigen wel gewenst.
- 87 Wethouder, opstellers pve, professionals.
- 92 Ambtenaren, professionele adviseurs, kwaliteitsteam (stedenbouwkundige/supervisor en gemandateerd lid welstandscommissie).
- 94 Opdrachtgever, interne en externe adviseurs/deskundigen mbt kosten en architectuur.
- 100 Hangt van de situatie af. Gemeentebestuur moet goed overwegen of zij zelf de kennis in huis heeft.
- 104 Professionals: stedenbouwkundige, architect, landschapsdeskundige, civiel.

- 105 Gemeenteambtenaar, professioneel adviseur, stedenbouwkundige.
- 108 Extern deskundigen.
- 112 Brede samenstelling van mensen die qua competenties elkaar kunnen aanvullen.
- 114 Professionele adviseurs.
- 115 Hangt van de grootte van het project af. Ik zou geen politieke bestuurders in de beoordelingscommissie opnemen omdat zij juist worden geadviseerd na de beoordeling. Zij maken achteraf een keuze op basis van inhoud en offerte.
- 120 In ieder geval wethouder, professionals, en bij majeure projecten burger(raadpleging).
- 123 Opdrachtgever, prof. adviseur (kan ook ambtenaar zijn), stedenbouwkundige en/of architect.

projectontwikkelaar/corporatie

- 21 Professionele adviseurs, stedenbouwkundigen en architecten, die niet direct of indirect bij project of stad betrokken zijn.
- 29 Goede balans van bestuurlijke en specialistische functies.
- 34 Elke van bovengenoemde adviseurs zou er een kunnen zijn, dit is wel afhankelijk van projectsoort/type.
- 51 Ik ga ervan uit dat de beoordeling van offertes uitsluitend gebeurt door terzake deskundigen. De personen welke ook betrokken zijn bij de integrale opstelling van de offerte-aanvraag.
- 57 Gemengde commissie.
- 69 Vakinhoud + lokale betrokkenheid.
- 71 Alles kan, ligt aan de opdrachtgever.
- 75 Kan goed zijn, maar hoeft niet. is afhankelijk van de opdrachtgever zelf.
- 96 Opdrachtgever met zijn professionele adviseurs.
- 101 Sterk afhankelijk van de vraagstelling, niet met een kanon op een mug schieten.
- 102 Deskundigen van de opdrachtgever zelf of adviseurs welke op dit gebied verstand hebben. Daarnaast zeker de eindgebruiker en wellicht ook de beheerder.
- 118 Afhankelijk van de opgave, die specialisten aangevuld met politiek verantwoordelijken.

adviseur & anders

- 1 Afhankelijk van de opgave en bestuursstructuur: wethouder/opdrachtgever (intern of extern), professioneel stedenbouwer, (intern of extern) professioneel architect, welstand, vertegenwoordiging van de gebruiker/gemeenteambtenaar, eventueel historicus.
- 13 Opdrachtgever, professionele adviseurs (architect en/of stedenbouwkundige), eventuele externe deskundigen. Geen leden van de welstandscommissie want zij moeten later over het ontwerp objectief adviseren.
- 20 Bovengenoemde personen, afhankelijk van de ontwerpogave en het verlangde uitwerkingsniveau. Beoordeling door vakbroeders is noodzakelijk. Beoordeling van risico's en het realiteitsgehalte van de ontwerpvoorstellen eveneens.
- 24 Opdrachtgever, gebruikersvertegenwoordiger en (intern) deskundige.
- 32 Afgestemd op doelstelling, bij kwaliteitsdoelstelling: bestuur en professionals.
- 53 Wethouder/opdrachtgever, ambtenaren, stedenbouwkundige, evt. supervisor, bouwmanager.
- 73 Geen algemene uitspraak mogelijk, denk vanuit inhoud project, wees eerlijk over politieke lading: wees OF politiek OF oprecht, doe nooit het één en zeg het ander.
- 97 ~
- 119 Gebruiker?

13 Gunning / Vindt u het wenselijk dat burgers worden betrokken bij de gunning?

ja	nee	zo ja, op welke wijze?
----	-----	------------------------

123 totaal / alle partijen
40x ja = 32%
76x nee = 62%
7x beide of geen van beide = 6%

51 ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)
14x ja = 27%
35x nee = 69%
2x beide of geen van beide = 4%

2	1	~
4	1	~
5	1	Afhankelijk van type opdracht.
8	1	~
9	1	~
15	1	Belanghebbenden als burgers zouden bij een belangrijke opdracht een stem moeten hebben.
16	1	~
18	1	~
19	1	Maar informatief en niet als doorslaggevende stem oid.
22	1	~
26	1	~
28	1	~
30	1	Hangt wel van het soort opdracht af.
31	1	Dit is wel sterk afhankelijk van de aard van de opdracht.
37	1	~
39	1	~
40	1	~
41	1	Alleen als klankbord / adviesorgaan / zonder stem.
42	1	~
48	1	Inspraak, stemmen.
52	1	~
55	1	~
56	1	Levert dit meer kwaliteit op en welk? Afhankelijk van opgave. Gevaar van tendentieuze keuze.
58	1	Inspraak of zitting in beoordelingscommissie.
61	1	Alleen als vertegenwoordiger van de gebruikers in de commissie. Geen Idol-achtige toestanden!
62	1	~
63	1	~
64	1	Maar afhankelijk van het project.
65	1	Sterk afhankelijk van omvang opdracht professionele adviseurs.
68	1	Ja, maar uiteindelijk niet doorslaggevend. De commissie heeft het laatste woord.
70	1	~
72	1	~
76	1	~
77	1	~
82	1	~
86	1	~
88	1	~
89	1	~
93	1	~
95	1	~
98	1	~
99	1	~
103	1	~
106	1	Bijv. via tentoonstelling van plannen, stem uitbrengen. Stem burgers is dan bijv. 1/6e van de sel. Cie.
109	1	~
111	1	~
113	1	Uitsluitend in het aandragen van aandachtspunten voor het vervolg.
116	*	* Dit is afhankelijk van de situatie en de manier hoe de burgers geïnformeerd worden over de plannen.
121	1	~
122	1	~
124	0	0 Zie antwoord vraag 12. Een goed afgewogen oordeel is uiterst moeilijk te organiseren.

44 overheid (gemeente, provincie, rijk)

16x ja = 36%

27x nee = 61%

1x geen ja geen nee = 2%

3	1	In het begin wellicht voordat programma van eisen bekend is dmv uitgangspunten.
6	1	~
7	1	~
12	1	Tenzij zij directe gebruiker zijn, dan opnemen in de keuzecommissie. Geen referenda!
14	1	~
17	1	Wanneer er een keuze is uit alleen kwaliteitsarchitecten.
23	1	~
25	1	Participatie (besluit bij bestuur, wel serieus naar mening luisteren).
27	1	~
33	1	~
35	1	Als afgevaardigde van bewonersorganisatie.
38	1	Bijv. als adviescommissie.
43	1	~
44	1	In het beoordelen van het ontwerp.
45	1	~
46	1	~
49	1	~
50	1	Voor die onderdelen waarop - globaal gesproken - een mening van de burger gevraagd kan worden
54	1	Samenspraak.
59	1	~
60	1	~
66	1	~
67	1	~
74	1	~
78	1	Om actief te beoordelen (vroegtijdige betrokkenheid).
79	1	Ja, via klankbordfunctie, participatie en inspraak. Maar geen doorslaggevende rol.
80	1	Via enquêtes op deelaspecten.
81	1	~
83	1	Toe zeg, nog gekker.
84	1	~
85	1	Alleen bij grote projecten waar de burger dagelijks mee te maken krijgt.
87	1	~
91	0	0
92	1	Via een klankbordgroep oid op basis van afgesproken criteria.
94	1	~
100	1	~
104	1	~
105	1	In het geval er sprake is van een ontwikkeling in een dicht bebouwde omgeving.
108	1	~
112	1	~
114	1	~
115	1	Alleen bij projecten waarbij burgers een prominente rol hebben gespeeld bij de planvorming.
120	1	Afhankelijk opgave.
123	1	~

16 projectontwikkelaar/corporatie

5x ja = 31%

9x nee = 56%

2x geen ja geen nee = 13%

21	1	~
29	1	Bij projecten herstructurering of grote maatschappelijke impact.
34	1	In sommige gevallen denk ik dat dit wel eens behoorlijk verfrissend kan zijn.
36	1	~
51	1	~
57	1	1 Soms / meestal. Bijv. bij een 'publiek gebouw', school, schouwburg etc.
69	1	1 Niet deskundig.
71	1	1 Inspraak.
75	1	1 Soms, als dit cruciaal is voor draagvlak en tot een betere oplossing leidt.
90	0	0
96	1	~
101	1	~

102	1		Deelname in de beoordelingscommissie.
110	0	0	~
117		1	~
118		1	~
12 adviseur & anders			
5x ja = 42%			
5x nee = 42%			
2x geen ja, geen nee = 16%			
1	1		Adviesrecht.
10		1	~
11		1	~
13		1	
20	1	1	Dit is afhankelijk van de opgave. Betrokkenheid door infoverstreking en mogelijk stemmen.
24	1		Indien van toepassing via gebruikersvertegenwoordiging.
32	1		Doch alleen betrokkenen (bij onderwijs bijv. de wijk, docenten, leerlingen en hun ouders).
53		1	~
73	0	0	~
97	1		~
107		1	~
119	0	0	

- 14 **Gunning / De winnaar van een aanbesteding moet worden gekozen op basis van de gunningscriteria. De gemeenteraad mag van die gunningscriteria niet afwijken. Als de gemeenteraad het niet eens is met de uitkomst, kan zij hoogstens besluiten om de aanbesteding af te breken. Wat zijn uw gevoelens ten aanzien van deze regels?**

ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)

- 2 Klinkt fair tot en met het woord afwijken, daarna vind ik het volstrekt onzinnig. Hoe kun je het nou niet eens zijn met je eigen keuze!?
- 4 Dat is een zeer slechte zaak aangezien de betrouwbaarheid van de overheid niet in discussie mag komen. Een genomen besluit moet uitgevoerd worden zeker als de criteria door de gemeente zelf opgezet worden.
- 5 Afhankelijk van de situatie. Persoonlijk vind ik niet dat de criteria altijd strikt dienen te worden opgevolgd. Er is ook nog zoiets als voortschrijdend inzicht.
- 8 De keerzijde van ons poldermodel.
- 9 Volledig mee eens.
- 15 Waarom dan een gunningsprocedure? Stel dan in ieder geval de winnaars op een fatsoenlijke manier schadeloos, neem als bestuurder verantwoordelijkheid voor je keuzes.
- 16 Gunningcriteria worden veelal geformuleerd in termen van: transparant en toetsbaar. Kwaliteit, smaak e.d. komen daar meestal niet aan te pas. Als subjectieve criteria niet (mogen) voorkomen, dan blijft het tobben op de huidige manier.
- 18 Goed.
- 19 Prima regel mits de gemeenteraad zich dan ook echt moet verantwoorden en de mededingers in de selectie 100% schadeloos worden gesteld mbt. de gemaakte kosten.
- 22 De opdrachtgever moet gewoon een architect kunnen kiezen met wie ze graag wil samenwerken. Als iemand wordt toegelaten door de regels, maar niet gewenst is, leidt dit tot een slecht proces.
- 26 Deze regels hoeven geen probleem op te leveren als de gunningscriteria maar zorgvuldig worden opgesteld. Er zijn voorbeelden van aanbestedingen waarbij het wel kan.
- 28 Als de criteria zijn vastgesteld (en rekening gehouden is met wellicht een nieuwere wijze van beoordelen) mag daar niet van worden afgeweken. Dan zijn immers de criteria niet juist geformuleerd!
- 30 Tja.. Dualisme.
- 37 Mee eens dat halverwege de wedstrijd de spelregels niet veranderd worden.
- 39 Akkoord.
- 40 Lijkt me een goede regeling.
- 41 Dit leidt tot willekeur. Criteria moeten door de gemeenteraad worden onderschreven, en dus ook worden gehonoreerd bij gunning.
- 42 Het opstellen van gunningscriteria is een vak en zou mede door professionals (mensen die dit gewend zijn te doen) geformuleerd en begeleid moeten worden; een coproductie met de gemeente dus. De kans op een mislukking/teleurstelling wordt hierdoor enorm verkleind.
- 48 Geen.
- 52 Gunningcriteria dienen zorgvuldig en flexibel opgesteld te zijn. De marges zijn ook duidelijk aan te geven. Het blijven dus de juiste beoordelingscriteria.
- 55 Allemaal veel te star, geen garantie voor kwaliteit, gebrek aan eigen verantwoordelijkheid en vooral niet toegesneden op ontwikkelingen in het proces. Bij meer confronterende keuze is dit allemaal niet nodig.
- 56 Indien de gemeenteraad anders kan besluiten, neem deze dan mee in de besluitvorming in de gunningsfase. Afhankelijk van de opgave moet gemeenteraad natuurlijk achter besluit staan (= onderdeel van ons stelsel!).
- 58 Bij afbreking blijft de gemeenteraad in gebreke, is uitgang/beoordelingscriteria niet helder.
- 61 Mee eens: je kunt niet halverwege het spel de regels wijzigen. Overigens moet de gemeenteraad zorgen dat zij in voldoende mate in de beoordelingscommissie is vertegenwoordigd en desnoods haar vertegenwoordigers ter verantwoording roepen, maar het niet project en/of de opdrachtnemers confronteren met haar eventuele onvrede over de uitkomst.
- 62 Momenteel wordt vaak op basis van een (schets) ontwerp de architect gekozen. Als dit ontwerp afwijkt van de criteria, bestaat er kans op rechtszaken e.d. (bijv. gemeentehuis Leudal). Ik vind dat er enige flexibiliteit in interpretatie mogelijk moet zijn.
- 63 Over de gunningscriteria mag geen discussie ontstaan. Zeker na gunning niet. Dus ook niet door een gemeenteraad. Schrijf een goed pve en de daaraan gekoppelde financiële paragraaf. Vooraan investeren is kwaliteitsgarantie. Laten we gedragen door een breed forum van deskundigen een uniformiteit van criteria ontwikkelen, waar iedere uitschrijver van een aanbesteding verplicht wordt zich aan te houden.
- 64 Het zijn weer regels, die alles verschrikkelijk ingewikkeld maken en elke creativiteit doden.
- 65 Mee eens.
- 68 Gemaakte kosten moeten in rekening kunnen worden gebracht. Hiervoor dient een minimum bedrag voor worden vastgesteld. Zodat alle partijen weten waar ze aan toe zijn en welke consequenties een beslissing heeft.
- 70 Dat we elkaar gek maken met zogenaamd objectieve regels. Ze zijn nooit objectief. De praktijk wijst ook uit dat ze niet functioneren. Andere regels?...
- 72 Als de gemeenteraad bij een gemeentelijke opdracht de gunningscriteria heeft goedgekeurd en deze zijn correct toegepast, dan behoren zij zich neer te leggen bij de uitkomst.
- 76 Soms motie van wantrouwen tov de beoordelaars.

- 77 Er is - helaas- gekozen voor deze rigide wijze van opdrachtverstrekking. Voor straf moet de raad zich hier dan ook maar aan houden.
- 82 De subjectieve beslissingsbasis van een gemeenteraad in dit stadium is ongewenst. Het ondermijnt het voorafgaande zorgvuldige selectieproces.
- 86 Onacceptabel.
- 88 Geen mening.
- 89 Een gemeenteraad dient vooraf gunningscriteria goed te kennen dan wel bij te stellen en vervolgens te respecteren.
- 93 Vroegtijdig erbij betrekken, zodat er selectie kan plaatsvinden. Moeten wel betrokken kunnen worden.
- 95 Veel te dwingend. Het gaat erom een architect en een plan te krijgen waar men blij mee is. Nu lijkt het erop dat het middel EU aanbesteding leidt tot een formele keuze van een architect die eigenlijk niemand wil maar gebaseerd is op basis van punten en formele criteria.
- 98 Als je schoenen koopt weet je zonder puntensysteem en wegingsfactoren welke schoen jou past. Bepaal een paar doorslaggevende criteria en geef mbv deskundigen één algemene rangorde (zoals een jury een rangorde aanbrengt in de inzendingen).
- 99 De gemeente mag niet afwijken van EU aanbesteden. De gunningscriteria worden zelf bepaald door de gemeente. Kunnen dus wel afwijken. Wat ook weleens gebeurt.
- 103 Wellicht is het zinvol om ruimte in de regels in te bouwen, zodat niet uitsluitend het tellen van de punten van belang kunnen zijn. Wat is de waarde van een gunning op basis van het criterium van hoogst verzekerde bedrag? Als men voldoet aan de uitgangspunten krijgt de betreffende architect 0 punten. Bij een hogere verzekering kunnen punten gescoord worden. Wordt hiermee een betere keuze gedaan? W.m.b. mag van de regels worden afgeweken, afhankelijk van de kwaliteit van de regels.
- 106 De raad kan beter betrokken worden bij het vaststellen van de criteria vóóraf. Achteraf zeggen dat ze het niet eens zijn met een keuze raakt kant noch wal (als deze keuze het gevolg is van het zorgvuldig toepassen van de selectie criteria).
- 109 is op zichzelf goed, de objectiviteit blijft op die manier denken wij het best gewaarborgd.
- 111 Ik vind het logisch dat de gunningscriteria vooraf worden vastgesteld en dat daar later niet van wordt afgeweken. Maar die criteria zijn vaak zo weinig kwalitatief inhoudelijk gesteld.
- 113 De winnaar is gekozen op basis van de rapportage van de deskundige jury, de uitspraak van de jury is bindend.
- 122 De verstarring in het proces is zeer slecht voor het publiek belang. Denk ook aan de rol van de welstand of het ontwikkelen van alternatieven. Afwijken moet dus mogelijk zijn.
- 124 Kan niet. De spelregels worden van tevoren vastgelegd. Mocht er toch een conflict ontstaan dan architect verplicht schadeloos stellen.

overheid (gemeente, provincie, rijk)

- 3 Afwijken van criteria is not done! Oftewel uitslag = uitslag.
- 6 Na het opstellen/instemmen met de gunningscriteria is de rol van de gemeenteraad beëindigd. De beoordelingscommissie bij de aanbesteding is dan aan zet. Twijfel vervolgens of de politiek dan alsnog akkoord gaat is ongewenst en niet 'verkoopbaar'.
- 7 Procedures zijn afgesproken met dezelfde gemeenteraad, dus zullen zij ook gehouden zijn aan de spelregels.
- 12 Dwangbuis.
- 14 Iedere commissie kan de beoordeling doen wanneer dit maar vooraf duidelijk is; een dubbele beoordeling, eerst door een 'vak'jury en dan nog een keer door de raad is niet goed. De raad kan de aanbesteding niet zomaar afbreken: er zijn duidelijke regels over het mislukt verklaren.
- 17 ~
- 23 Zo werkt besluitvorming binnen de gemeente.
- 25 Betekent dat de kaders helder door de raad gesteld dienen te worden.
- 27 Positief, want dit houdt het selectieproces zuiver en dus de kwaliteit van het besluitvormingsproces hoger. Des te belangrijker is dat de gunningscriteria vooraf, al dan niet bekrachtigd via een raadsbesluit, door de gemeenteraad worden goedgekeurd.
- 33 Ik vind dit uitvoering en daar gaat een gemeenteraad in het duale stelsel niet over.
- 35 Op zich zijn deze regels prima. Het is zaak dat de gemeenteraad op een goede manier betrokken wordt bij het vaststellen van de gunningscriteria. Het is ook zaak dat deze criteria SMART zijn geformuleerd zodat de raad niet kan worden verrast over de uitkomst van de gunning.
- 38 Wel erg rigide. Zo zwart-wit zit het meestal niet in elkaar.
- 43 De gemeenteraad zou altijd het laatste woord moeten hebben.
- 44 Akkoord.
- 45 Gemeenteraad mag van gunningscriteria niet afwijken als ze ze zelf hebben gesteld. Dat in proces meenemen.
- 46 ~
- 49 De raad hoort 'slechts' kaders te stellen. Zij is dus niet het orgaan dat zou moeten besluiten over de inhoudelijke uitkomst van een procedure.
- 50 Prima, had de gemeenteraad vooraf maar goed moeten nadenken over de criteria! Vooraf wordt namelijk vaak (en niet alleen bij de keuze van architecten) te weinig nagedacht over dergelijke criteria. Deze criteria moeten in een vroeg stadium besproken en vastgelegd worden en vervolgens niet alleen in de aanbestedingsprocedure gebruikt worden maar ook bij de uitvoering. Dus ook de architect daarop afrekenen bij de uitvoering. Ik pleit dus voor een continuüm in het gebruik van criteria van start tot en met de nazorg. Dat vereist wel professionaliteit bij de inkoop om met criteria om te gaan. Hoe stel ik ze op? Hoe weeg ik ze? Welke beoordelingsmethodiek ga ik gebruiken? En hoe controleer ik deze tijdens de uitvoering?

- 54 Gunningscriteria zoals kwaliteit is een subjectieve beoordeling.
- 59 Transparant, eerlijk, duidelijk, prima!
- 60 Dit vind ik niet correct t.o.v. de inschrijvers.
- 66 Goed. Om te voorkomen dat de gemeenteraad de aanbesteding breekt kunnen mogelijk de criteria worden voorgelegd
- 67 Akkoord.
- 74 Voorkomen door hierover vooraf duidelijkheid te verschaffen cq. afspraken te maken.
- 78 Te ver gaand. De raad moet vooraf een goede afweging maken, de kaders aangeven en vertrouwen geven. Niet achteraf een aanbesteding afbreken.
- 79 Ik vind het té absoluut gesteld. Het gaat er om dat bij een aanbestedingstraject de deelnemers op basis van dezelfde uitgangspunten hun ontwerp kunnen indienen. Als er aanleiding is de criteria aan te passen, dan moeten alle partijen de kans krijgen om hun ontwerp aan te passen, gegeven de gewijzigde criteria. Dat hoeft dus niet te leiden tot afbreken van de aanbesteding.
- 80 Dit is helemaal terecht, anders kun je net zo goed niet aanbesteden.
- 81 De gemeenteraad stelt de kaders. Als binnen die kaders gebleven wordt mag de gemeenteraad iets niet tegenhouden.
- 83 Onmiddellijk afschaffen.
- 84 Indien de raad gebruik maakt van haar budgetrecht heeft zij voldoende instrumentarium om invloed uit te oefenen. Afwijken van gunningscriteria, mits die duidelijk zijn opgesteld, lijkt mij geen taak voor de raad.
- 85 Indien de raad de selectieleidraad heeft goedgekeurd mag/kan hier m.i. niet van worden afgeweken. Indien dit wel wordt gedaan is men niet voldoende transparant in de gunning.
- 87 De gemeenteraad moet wanneer voldaan is aan de gunningscriteria en er geen andere overwegingen van maatschappelijk belang, rekening houden met een terechte schadeclaim.
- 92 Het afbreken van een aanbesteding om deze reden vind ik niet getuigen van professioneel opdrachtgeverschap.
- 94 Regels van te voren duidelijk formuleren en vaststellen. Daarna behoort gemeenteraad zich eraan te houden. Afbreken behoort dan niet voor te komen, tenzij niet geheel aan de voorwaarden is voldaan.
- 100 Geen mening.
- 104 Gemeenteraad stelt uitgangspunten vast, B&W besluit over winnaar.
- 105 Terecht.
- 108 Biedt te weinig ruimte om met specifieke situaties om te gaan.
- 112 Het is een uiterste middel, dat slechts bij hoge uitzondering zou mogen worden toegepast en zou kunnen leiden tot schadevergoeding.
- 114 Vooraf regels stellen en gemeenteraad deze laten vaststellen zodat naderhand over uitkomst geen discussie ontstaat.
- 115 Geen mening.
- 120 Positief.
- 123 Selectie moet volledig aan commissie worden toevertrouwd. Akkoord dus zoals het nu gaat.

projectontwikkelaar/corporatie

- 21 Juist.
- 29 Gemeenteraad dient hooguit het proces te beoordelen. Inhoudelijke sturing kan doel voorbij schieten.
- 34 Vooraf goede criteria vaststellen, dit voorkomt teleurstellingen bij de gemeenteraad achteraf! Deel de raad ook vooraf in de gunningscriteria.
- 36 Eens.
- 51 Transparante aanbesteding, waarbij uitgangspunt zou moeten zijn dat de uitkomst op basis van de gunningscriteria wordt bepaald lijkt logisch. Indien echter een aanbieder op basis van eigen alternatieven bij nader inzien tot een beter resultaat komt, moet dit overwogen kunnen worden.
- 57 Houden zo, gemeenteraden besteden niet aan!
- 69 Niet acceptabel (gemeenteraad heeft mede criteria opgesteld).
- 71 Vreemd.
- 75 Wel mee eens, anders wordt het echt politiek.
- 96 De regels moeten worden gehanteerd. Het is wel belangrijk om vooraf duidelijk af te spreken welke wegingsfactoren worden gehanteerd.
- 101 Waardeloos.
- 102 Als er een goede onderbouwing bij is van de gemeente, geen probleem, mits de vergoeding wordt uitgekeerd en of je in de gelegenheid gesteld wordt een nieuwe aanbieding te maken bij de hernieuwde aanbesteding.
- 110 Dat is prima, want de gemeenteraad moet niet veel verder gaan dan kaders stellen (dus criteria). Professionals dienen deze vervolgens toe te passen en keuzen te maken. Gemeenteraad is te politiek en op punten niet competent en bovendien beïnvloedbaar (lobby), niet doen dus.
- 117 Gevoelsmatig denk ik dat er verkeerde gunningscriteria zijn gesteld.
- 118 In dat geval dienen alle partijen gecompenseerd te worden.

adviseur & anders

- 1 De gunningscriteria worden vaak te strict/onrealistisch opgesteld. Met een beetje ruimte kan dit wel reëel zijn.
- 10 ~
- 11 Jammer voor de architect, maar democratische besluitvorming gaat hier boven professionele beoordeling.
- 13 De gemeenteraad is slechts bij speciale projecten een partij, niet regulier. Bovenstaande werkwijze komt me heel krom over. Als je criteria hebt, houd je je daaraan.
- 20 (Hoezo gemeenteraad?) Bij zorgvuldig doorlopen procedures is de uitkomst te respecteren. Anderzijds, afbreken mag mits honorarium wordt betaald. Nieuwe aanbesteding is nieuwe kansen.
- 24 Prima.

- 32 Terecht dat politici niet achteraf mogen kiezen op basis van niet aangegeven eisen / wensen! Daarom is het van belang het gevoel mee te geven: de zachte kant blijkt vaak het hardst!
- 53 De gemeenteraad had de criteria moeten vaststellen, daarna kan zij niets mee doen. Overigens vind ik dit een zaak voor het college en niet voor de raad.
- 73 Lijkt me een correcte handelwijze. Maar gemeenteraad moet geen procesen opstarten met procedures en criteria waar ze geen vertrouwen in heeft, en of organisatie het aankan. Anders zinloos.
Zou kunnen.
- 97 Je moet de verantwoordelijkheden op voorhand duidelijk maken. En je daaraan houden.
- 107 Correct.

- 15 Gunning / Aanbesteding architectuuropdrachten: op welke wijze zou de verhouding prijs / kwaliteit het beste in de gunningscriteria tot uitdrukking kunnen komen? Is de figuur waarbij de opdrachtgever een maximum honorarium stelt en vervolgens uitsluitend weegt op kwaliteit werkbaar?

ja	nee	zo ja, toelichting / overige opmerkingen
----	-----	--

123 totaal / alle partijen		
56x ja = 46%		
1x nee = 1%		
66x beide / geen van beide = 53%		

51 ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)		
21x ja = 41%		
1x nee = 2%		
29x beide / geen van beide = 57%		

2	1	Als beiden variabel zijn, is het lastig om kwaliteit af te wegen tegen de prijs.
4	0	~
5	1	Met uitzondering van extra wijzigingen, extra deelopdrachten etc.
8	1	~
9	0	~
15	0	Als het honorarium in overeenstemming is met het ambitieniveau en duidelijk omschreven wordt wat er geleverd worden zullen de aanbieders weinig grote verschillen in het honorarium hebben. De verdienste voor de opdrachtgever liggen in het ontwerp en de kennis bij uitvoering.
16	1	Concurreren op prijs wordt dan minder aantrekkelijk en kwaliteit speelt een belangrijker rol.
18	1	~
19	1	Wel werkbaar maar niet gewenst.
22	0	0 Kwaliteit is in die zin lastig te meten, het gaat om de verhouding.
26	0	~
28	0	~
30	1	Kwaliteit moet het uitgangspunt zijn, niet zozeer de hoogte van het honorarium.
31	0	0 Er is altijd een relatie tussen prijs en kwaliteit. Naar mijn idee kun je geen van beide gebruiken als constante.
37	1	Bureaus kunnen nu zelf bepalen of ze al dan niet meedoen.
39	1	Afhankelijk van de opgave. Voor een opdrachtgever is het soms onmogelijk om op voorhand de volledige consequenties van de opdracht voor de architect te overzien met de hieraan verbonden financiële gevolgen.
40	0	~
41	0	0 Honorarium zou geen criterium moeten zijn. Of hooguit 20% van de totale weging van de criteria die over kwaliteit, beschikbaarheid, ervaring, inleving, visie etc. gaan. Bij honorariumopgave nauwkeurige en eenduidige vraagstelling per fase o.i.d. Niet nog eens een extra korting vragen onderaan honorariumformulier.
42	0	0 Het honorarium is slechts een fractie van de totale bouwsom. Dit zou nooit een doorslaggevend argument mogen zijn.
48	0	~
52	1	Als het ook bij de offerte/guningscriteria duidelijk vermeld staat.
55	0	0 Dit is niet te meten op een heldere manier.
56	1	Als de prijs doorslaggevend is voor de gunning dient dit helder gecommuniceerd te worden en levert dit een (onleesbaar) product op.
58	0	~
61	1	Nee, dat is in strijd met het principe van vrije (prijs) concurrentie. De opdrachtnemer moet zelf zijn prijs kunnen bepalen. In de praktijk betekent dit bovendien dat de opdrachtgever de kwaliteit onvoldoende in de hand heeft en/of de opdrachtnemer gedwongen wordt onder de kostprijs aan te bieden. Dit zal leiden tot vervlakkings in het aanbod, omdat de kosten van trendsetters in de markt (zij die voorop lopen) doorgaans meer zijn dan die van trendvolgers. De afweging tussen kwaliteit en kosten is nu precies de taak van de beoordelingscommissie in haar inhoudelijke discussie.
62	0	0 Een honorarium is specifiek. Dit moet ook meegewogen worden.
63	0	0 Dit is geen garantie van kwaliteit in de verwerkingsfase.
64	0	~
65	0	0 Bij maximum honorarium moet ook altijd precies vastgesteld worden welke werkzaamheden moeten worden uitgevoerd, dat is altijd lastig bij een ontwerpogave.
68	0	~
70	0	0 Ook bij een maximum honorarium is onduidelijk wat ervoor gedaan wordt. Veel beter zou zijn om de architect bij de honorariumaanbieding een plan van aanpak te laten schrijven. Hierin zijn aannames te zien over het proces dat verwacht wordt. Als daar een andere opvatting over bestaat kan ook een ander honorarium worden afgesproken., het is een merkwaardige wegingsfactor.
72	1	0 Een redelijk honorarium is gemakkelijk vast te stellen. Daarna wordt beoordeling op kwaliteit veel duidelijker,

		zuiverder.
76	0	0 ~
77	1	Het honorarium van de architect is in verhouding tot de totale investering niet zo interessant. Een goede architect mag wat kosten.
82	1	Het honorarium van een architect is gebaseerd op urenbesteding en daarom heel meetbaar. Prijsverschillen worden meestal veroorzaakt door verschillend ingeschatte werkzaamheden. Dit is bespreekbaar direct nadat de finale selectie is gedaan.
86	0	0 Opdrachtgever kan niet bepalen wat architect mag verdienen.
88	0	0 ~
89	0	0 Je hoeft het immers niet eens te zijn met de hoogte van het maximum honorarium.
93	1	~
95	*	* Mag dit? Wie bepaalt wat het maximum honorarium is, en is dit een realistisch bedrag? Het mee laten wegen voor een gering percentage lijkt me beter. Hierbij blijft kwaliteit voorop staan, maar kan een bureau wel aangeven welk honorarium bij hun werkzaamheden hoort.
98	1	Met na het maken van de keuze de mogelijkheid van onderhandelingen. De relatie tussen architect en opdrachtgever is gebaseerd op vertrouwen. De juridisering van de procedure doorkruist dit met onredelijke eisen en risicoverschuivingen in het contract. Bij ontbreken van overeenstemming in onderhandeling wordt de 2e partij gekozen.
99	1	~
103	*	* De kwaliteit achteraf moet nog worden bewezen. Daarnaast is het meerdere architectenhonorarium peanuts ten opzichte van de investeringskosten, dus waar gaat het nog over?
106	1	Zou goed zijn. Soms 'omgekeerde' ouderwetse aanbesteding bij aannemers: de kwaliteit staat nauwkeurig vast in de bestekken en tekeningen: wie doet het voor het minste geld. Nu dus: prijs staat vast, wie levert het meeste kwaliteit. Hoe meet je vervolgens kwaliteit? En krijg je die ook echt.
109	*	* Doe dan een vast honorarium. Volgens mij is het beter eerst de gewenste architectuur te bepalen en vervolgens het benodigd honorarium vast te stellen. In het hierboven geschetste zal toch ales eerste meegewogen moeten worden wat de resp. bureaus moeten kosten.
111	0	0 ~
113	1	Daarmee is het honorarium geen selectiefactor. De opdrachtgever heeft zijn grens bepaald. De architect heeft zo de mogelijkheid zijn eigen ontwerpproces zo in te richten om te bezien of het maximum honorarium toereikens is en waar hij eventueel efficiënter kan handelen.
116	1	Het is een reëlere manier om een plan te beoordelen op kwaliteit. Daarna zou er nog een mogelijkheid moeten zijn voor een contractonderhandeling (aanvulling op toelichting bij ja). Honorarium speelt nu een te hoge rol in de kwaliteit. Visi / SO telt vaak net zo zwaar als een honorarium en dat is niet in verhouding.
121	0	0 Honorarium koppelen aan meerwaarde en kwaliteit is wel werkbaar (dan kan hoog honorarium dus worden gecompenseerd).
122	1	Het honorarium staat in geen verhouding tot de totale investering. Selectie op honorarium maakt van de architect een aannemer i.p.v. een vertrouwenspersoon van de opdrachtgever.
124	0	0 ~

44 overheid (gemeente, provincie, rijk)

19x ja = 43%

0x nee = 0%

25x geen ja, geen nee = 57%

3	1	Niet nodig spreekt voor zich.
6	0	0 Geen mening
7	0	0 ~
12	1	~
14	0	0 Gunnen op kwaliteit, tenzij nummer 2 in rangorde lagere prijs heeft (bijv 15% lager). Dit biedt voldoende concurrentie.
17	0	0 Simpel: voor de werkzaamheden dient betaald te worden, zeker aan degene die de opdracht niet krijgt.
23	1	De prijs onderscheidt niet echt en is daarmee dan ook geen zwaarwegend criterium.
25	0	0 ~
27	1	Zolang 'kwaliteit' zo expliciet mogelijk is gedefinieerd en terugkomt in de gunningscriteria.
33	0	0 Geen idee.
35	0	0 Het gaat uiteindelijk altijd om een combinatie van prijs en kwaliteit. Door een maximum honorarium te stellen en alleen te selecteren op kwaliteit zal elke architect op het maximale honorarium gaan zitten. Immers alleen de kwaliteit vormt het selectieinstrument en de prijs telt niet mee voor de uiteindelijke gunning.
38	0	0 ~
43	0	0 ~
44	0	0 ~
45	0	0 Nvt.
46	0	0 ~
49	0	0 ~
50	1	Dit zijn twee vragen! Een goede aanbesteder weegt prijs én kwaliteit, maar kan/mag de prijs vastzetten. Bij andere aanbestedingen is het vastleggen van de prijs nog een zelden voorkomend gebeuren. Ik weet niet hoe de ervaringen precies zijn bij architectenkeuze.

54	0	0	~
59	1		~
60	0	0	Een systeem waarbij scores gegeven worden voor verschillende benoemde onderdelen.
66	0	0	Een goede optie is om de financiële beoordeling los te houden van de kwalitatieve door de financiële onderbouwing bij de puntentekking voor de kwaliteit geheim te houden. Na de kwalitatieve beoordeling kunnen punten worden toegekend aan de financiën.
67	0	0	~
74	0	0	~
78	0	0	~
79	1		Dan is in ieder geval het financiële plafond voor iedereen gelijk.
80	1		~
81	1		~
83	0	0	Zie vorig betoog.
84	1		Ik ben van mening dat met een maximum aan honorarium, je een vergelijkbaar kwaliteitsniveau mag verwachten.
85	1		Indien voorafgaand wordt aangegeven welke werkzaamheden en kwaliteitsgaranties er gelden.
87	0	0	Zoals mijn zoon weleens zegt, ik kan als constructeur alles goed berekenen en ik kan alles veilig laten bouwen, maar dan moet je me wel de vrijheid geven op het gebied van de kosten. Dus de opdracht zou moeten afwegen de schoonheid en kwaliteit van het gebouw en de bouwkosten.
91	1		~
92	1		Hiermee wordt de financiële component gelijkgeschakeld en komt het aan op kwaliteit.
94	1		~
100	0	0	~
104	0	0	~
105	1		~
108	0	0	~
112	1		~
114	1		Mits er gewerkt wordt met beoordelingsmatrix met een puntenverdeling in een rekenmodel.
115	1		Werkbaar is niet de juiste vraag, wenselijk zou beter zijn en dan is het antwoord nee.
120	1		Afhankelijk opgave.
123	0	0	Honorarium moet aanpasbaar blijven tijdens het proces afhankelijk van wijziging opdracht.

16 projectontwikkelaar/corporatie

9x ja = 56%

0x nee = 0%

7 geen ja, geen nee = 44%

21	1		Mits het te aanbesteden project volledig omschreven is.
29	1		Niets is frustrerender dan onderweg onverwachte financiële beperkingen tegen te komen.
34	1		Alle projecten hebben een maximaal bereik wat budget betreft, dus waarom niet. Stel vooraf de juiste kaders vast en het proces. Hierdoor kunnen architecten ook efficiënter en dus goedkoper werken.
36	0	0	~
51	0	0	Ook hier is een ratio tussen prijs en kwaliteit leidend.
57	1		~
69	1		Betere vergelijking mogelijk / marktwerking ontbreekt.
71	0	0	~
75	0	0	~
90	0	0	Is een rare selectie, geld is hard en kwaliteit subjectief. Ik heb medelijden met architecten. Je zult maar steeds op subjectieve gronden beoordeeld worden. Misschien moet je selecteren op het bureau en pas daarna een ontwerp gaan laten maken.
96	1		Er zijn in het voortraject duidelijke afwegingen gemaakt.
101	1		Het honorarium zou geen rol mogen spelen als dit zich binnen een bepaalde bandbreedte bevindt.
102	1		Onderdeel van het totale kostenplaatje zijn de honoraria van de adviseurs, waaronder de architect zeker een bepaald deel uitmaakt. Als professionele opdrachtgever moet je in staat zijn om reële financiële grenzen te stellen.
110	0	0	~
117	1		~
118	0	0	~

12 adviseur & anders

7x ja = 58%

0x nee = 0%

5x geen ja, geen nee = 42%

1	1		Mits de marktwerking wel in stand blijft. Er moet wel een goede regeling komen over meer/minderwerk en wellicht afspraken over % eigen bijdrage als budget wordt overschreden.
10	1		~
11	1		Architect kan aangeven welke activiteiten worden uitgesloten bij vooraf bepaald honorarium.
13	1		Dan moet de te leveren prestatie in omvang duidelijk zijn beschreven.

20	0	0	Geen ervaring mee.
24	0	0	~
32	1	0	Wel een budget wat in relatie staat tot de opgave. Daarnaast helderheid over de taken.
53	0	0	Concurrentie kan geen kwaad. Prijs kan niet doorslaggevend zijn. Het gaat om het totaalbeeld.
73	1	0	Omdat dan kosten en inhoud uit elkaar worden getrokken. Nog beter: geen maximum, maar een vast honorarium.
97	1	~	~
107	0	0	~
119	0	0	~

16 Gunning / Aanbesteding ontwikkelingsopdrachten: op welke wijze zou de verhouding prijs / kwaliteit het beste in de gunningscriteria tot uitdrukking kunnen komen? Is de figuur waarbij de opdrachtgever een minimum grondopbrengst vaststelt en vervolgens uitsluitend weegt op kwaliteit werkbaar?

ja	nee	zo ja, toelichting / overige opmerkingen
----	-----	--

123 totaal / alle partijen
62x ja = 50%
42x nee = 34%
20x beide / geen van beide = 16%

51 ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)
23x ja = 45%
16x nee = 31%
12x beide / geen van beide = 24%

2	1	Als beiden variabel zijn, is het lastig om kwaliteit af te wegen tegen de prijs.
4	1	~
5	1	Dit zijn te weinig randvoorwaarden.
8	1	~
9	1	~
15	0	0 De ervaring leert ons dat, wanneer dit geroepen wordt en een ontwikkelaar biedt een beduidend hogere grondopbrengst, de opdrachtgever vaak bezwijkt voor de centen.
16	1	Concurreren op prijs wordt dan minder aantrekkelijk en kwaliteit speelt een belangrijker rol. In de praktijk wordt toch vaak naar het hoogste bod gekeken.
18	1	~
19	1	Wel werkbaar maar niet gewenst.
22	1	1 Kwaliteit is in die zin lastig te meten, het gaat om de verhouding.
26	0	0 ~
28	1	Maar wat is kwaliteit?
30	1	Kwaliteit moet het uitgangspunt zijn.
31	1	1 Er is altijd een relatie tussen prijs en kwaliteit. Naar mijn idee kun je geen van beide gebruiken als constante.
37	1	~
39	1	Afhankelijk van de opgave binnen reële kaders.
40	1	Dit geeft de architect de mogelijkheid om mee te denken.
41	1	1 Bij ontwikkeling speelt geld een belangrijker rol dan alleen bij ontwerp opdrachten. Echter ook hier zou niet alleen op prijs maar op een totaal aanbidding moeten worden beoordeeld. Denk ook aan aanbidding incl. exploitatiefase van 15-30 jaar. Dit bevordert prijs-kwaliteitverhouding.
42	1	Dit kan alleen succesvol zijn wanneer de beoordelaars de opbrengstverschillen niet kennen.
48	0	0 Geen mening.
52	1	1 Als het ook bij de offerte/guningscriteria duidelijk vermeld staat.
55	1	1 Dit is niet te meten op een heldere manier.
56	1	1 Als de prijs doorslaggevend is voor de gunning dient dit helder gecommuniceerd te worden en levert dit een (<i>onleesbaar</i>) product op.
58	0	0 ?
61	1	1 Nee, dat is in strijd met het principe van vrije (prijs) concurrentie. De opdrachtnemer moet zelf zijn prijs kunnen bepalen. In de praktijk betekent het vaststellen van een minimum grondopbrengst dat de kwaliteit ook minimaal zal zijn. De afweging tussen prijs en kwaliteit is nu precies de taak van de beoordelingscommissie in haar inhoudelijke discussie.
62	0	0 Hier weet ik te weinig vanaf.
63	0	0 ~
64	0	0 ~
65	1	1 Lijkt me niet, de kwaliteit moet tevoren goed worden omschreven, de vraag is of dat goed mogelijk is.
68	1	~
70	1	1 Maar ik ben geen ontwikkelaar dus dat is makkelijk gezegd.
72	1	Lijkt mogelijk?!
76	1	1 Hangt wel af van de hoogte van de grondkosten in relatie met het bouwkostenbudget.
77	1	~
82	1	1 Dit zou alleen kunnen werken bij de selectie van een ontwikkelaar.
86	1	1 Zie vorige vraag.
88	1	~
89	0	0 ~
93	1	~
95	*	* Misschien. Ook hier: financiële weging telt maar voor een gering percentage mee.
98	1	~

99	1	~
103	1	Niet alleen de grondopbrengst kan maatgevend zijn. De verwachte kwaliteit van de gebouwde omgeving, de verhouding tot sociale woningen/koopwoningen, de huur-/koop prijs van de woningen in verhouding tot de grondopbrengst kan leiden tot een lagere opbrengst maar een hogere score.
106	1	zie 15. Echter: het probleem zit 'm in het begrip 'minimum'. Als je een hoger bod uitbrengt heb je dus nog steeds 2 variabelen: 'prijs'en 'kwaliteit', dus wederom moeilijk uit te werken op objectieve manier.
109	1	Maar dit dient een zo realistisch mogelijke opbrengst te zijn.
111	1	~
113	1	Als groundbod realistisch is dan wel. De reden van aanbesteding is: maximale kwaliteit. Bij aanbestedingen (dus de inzet van overheidsgeld) is het criterium van de kwaliteit feitelijk het enige criterium dat ertoe doet. Waar de accenten liggen dat bepaalt de opgave. Het geld is echter nooit een criterium.
116	1	Het is een reëlere manier om een plan te beoordelen op kwaliteit. Normaal gesproken wint het hoogste bod. Er wordt minder gekeken naar de kwaliteit. Prijs/kwaliteit niet in verhouding.
121	0	0 Lastig deze.
122	0	0 Geen deskundige mening, erg complex.
124	0	0 ~

44 overheid (gemeente, provincie, rijk)

19x ja = 43%

20x nee = 45%

5x geen ja, geen nee = 11%

3	1	~
6	0	0 Geen mening.
7	1	~
12	1	Geen competitie om de hoogste grondopbrengsten houden.
14	1	~
17	1	~
23	1	Met dit model heb ik te weinig ervaring om er een mening over te hebben.
25	0	0 ~
27	1	Relatie met grondexploitatie alleen mogelijk als scenario's transparante cijfers bevatten.
33	1	?
35	1	Het gaat hier ook om de combinatie van prijs en kwaliteit (zie verder motivering 15a)
38	1	~
43	1	~
44	1	Je hebt je financiële randvoorwaarde ingevuld en daarna ga je primair voor kwaliteit.
45	0	0 Kwaliteit zo goed mogelijk omschrijven en bieden op grondopbrengst.
46	1	~
49	1	Daarmee is de economische uitvoerbaarheid in ieder geval op het minimum gegarandeerd.
50	1	1 Idem 15a. Ook hier zijn beide modellen mogelijk.
54	1	~
59	1	~
60	0	0 Is niet van toepassing bij civiele werken!
66	1	Een goede optie is om de financiële beoordeling los te houden van de kwalitatieve door de financiële onderbouwing bij de puntentelling voor de kwaliteit geheim te houden. Na de kwalitatieve beoordeling kunnen punten worden toegekend aan de financiën.
67	1	~
74	1	~
78	1	~
79	1	Mits gekoppeld aan (woning-)bouwprogramma.
80	1	~
81	1	Financiën kunnen een hader voorwaarde zijn in de kaderstelling.
83	1	1 Spreekt voor zich.
84	1	Zie voorgaande opmerkingen.
85	0	0 Te weinig ervaring voor correct antwoord.
87	1	~
91	1	~
92	1	Ja, dit kan, maar afhankelijk van de opgave.
94	1	~
100	1	~
104	1	Dan wint de prijs met de meeste kwaliteit. COMPETITIE OP PRIJS EN KWALITEIT KAN LEIDEN TOT WINNAAR DIE FORS GEBODEN HEEFT EN VERVOLGENS HET NOG MAAR EENS WAAR MOET MAKEN.
105	1	~
108	1	~
112	1	~
114	1	Mits er gewerkt wordt met beoordelingsmatrix met een puntenverdeling in een rekenmodel.
115	1	Werkbaar is niet de juiste vraag, wenselijk zou beter zijn en dan is het antwoord nee.
120	1	~

123	0	0	~
16 projectontwikkelaar/corporatie			
12x ja = 75% 3x nee = 19% 2x geen ja, geen nee = 6%			
21	1		~
29	1		~
34	1		~
36	1		Ook hier geldt dat kwaliteit gemaximeerd is. Dus het kan, maar wat is kwaliteit?
51	1	1	Ook hier geldt een ratio tussen prijs en kwaliteit, waarbij een minimumprijs niet altijd hoeft te (zin niet af)
57	1		~
69	1		~
71	1		Vergelijkbaarheid / kwaliteitskeuze opdrachtgever.
	0	0	~
75	1		~
90	1		Is in ieder geval een drempel ingebouwd. Blijft een wonderlijk fenomeen. Er wordt vaak nl. uitsluitend geselecteerd op prijs en 'kwaliteit'. De factor tijd en de functionele inhoudelijkheid komen nog wel eens in de knel.
96	1		Vooraf duidelijke afspraken maken en partijen inzicht geven in het beoogde doel.
101	0	0	Geen mening.
102	1		Alleen op kwaliteit kan de aanbieder zich dus onderscheiden en dat wil de opdrachtgever!
110	1	1	Minimum grondbod is al een aantal keren niet reëel / haalbaar gebleken. Publieke aanbesteders blijken vaak niet integraal te kunnen werken in de voorbereiding. Minimum grondbod verhoudt zich bijvoorbeeld vaak niet tot de gevraagde kwaliteit. Eisenpakket is te vaak een optelsom van sectorale belangen. Kwaliteit is erg subjectief criterium en vraagt daardoor heldere beoordelingscriteria.
117	1		~
118	1	1	Zoals al eerder aangegeven, een redelijke vergoeding die in verhouding staat tot dat wat aan productie gevraagd wordt.
12 adviseur & anders			
8x ja = 67% 3x nee = 25% 1x geen ja, geen nee = 8%			
1	1		~
10	1		~
11	1		~
13	1		Grote voorkeur voor dit model. In propositie kunnen ook extra opbrengsten worden voorgesteld.
20	1		
24	1		Maar kwaliteit moet eerst worden gedefinieerd.
32	1	1	~
			De door de ontwikkelaar te verwachten winsten zijn zeer afhankelijk van het volume en kwaliteit. De opdrachtnemer neemt het ontwikkelrisico over, is dus resultaatverplicht. Daarmee is ook de afdracht aan de gemeente door de opdrachtnemer in te schatten.
53			
73	1		Omdat dan kosten en inhoud uit elkaar worden getrokken. Nog beter: geen minimum, maar een vaste grondopbrengst. Opdrachtgever heeft maatschappelijke plicht om ook andere opbrengsten als norm te onderzoeken (aantal goedkope woningen, schoolplaatsen, artfilms, nieuwe liefdesrelaties, opwaardering geluksniveau van stad of buurt).
97	1		Nee. Het gaat om het integrale totaalbeeld.
107	1		~
119	0	0	Niet ten allen tijde een inschrijvergoeding toekennen. M.I. afhankelijk van de gevraagdse inspanning. Hoogte dus ook.

17 Gunning / Zou een standaard inschrijvergoeding moeten worden toegekend?

ja	nee	zo ja, hoe zou de hoogte daarvan moeten worden bepaald?
----	-----	---

123 totaal / alle partijen		

51 ontwerper (architect, stedenbouwkundige, landschapsarchitect)		
35x ja = 69%		
12x nee = 24%		
4x geen ja, geen nee = 8%		

2	1	In overleg met de BNA.
4	1	~
5	1	Alleen wanneer er een schetsontwerp van alle partijen wordt gevraagd. Hoogte is circa een half procent van de bouwsom.
8	1	~
9	1	In relatie tot de gevraagde werkzaamheden.
15	1	Niet in de eerste selectieronde. Daarna afhankelijk van het uitwerkingsniveau dat gevraagd wordt. Wil je meer bureaus bereiken en ook de kleinere, dan zal een deel van de risico's voor deze bureaus in de uitwerkingsfase moeten worden afgedekt.
16	1	Moeilijk: de hoogte zou enigszins de gemaakte kosten moeten compenseren, maar niet zo aantrekkelijk zijn dat inschrijven, louter voor de vergoeding, veel gaat voorkomen, Je kunt denken aan iets van € 1000.
18	1	~
19	1	Als vast percentage van de bouwsom.
22	1	Getrapt in verschillende fases, afhankelijk van grootte, en gevraagde gegevens.
26	1	Als aanbestedingen zo ingericht worden dat zij minder tijd kosten dan nu het geval is, is een inschrijvergoeding niet nodig.
28	1	Een symbolisch bedrag van bijv. € 1.000 voor aanbiedingen die voldoen aan de inschrijvings- en selectiecriteria.
30	1	Op werkelijk gemaakte kosten.
31	1	~
37	1	In ieder geval een vergoeding in relatie tot de verrichte werkzaamheden.
39	1	Ja, voor inspanningen in een tweede selectieronde, hoogte afhankelijk van complexiteit en omvang van de opgave.
40	1	In de offertefase zou een inschrijvergoeding moeten worden toegekend, dit zou een percentage kunnen zijn.
41	1	Bijv. 1% tot 0,5% van de bouwsom voor de 3 tot 5 geselecteerde bureaus. Bijv. een staffeling als bij leges bouwvraagvergunning.. Passend bij beantwoording vraag 7 over visiepresentatie.. Prijsvragen zouden vgl. vraag 9 een hogere vergoeding behoeven.
42	1	Er zou een puntensysteem kunnen komen aan de hand waarvan bepaald wordt hoeveel de vergoeding bedraagt naar gelang het gevraagde. Hier kan een taak voor de BNA liggen.
48	1	~
52	1	~
55	1	Gewoon het bedrag wat de inschrijver kwijt is, de aanvrager dwingt tot het maken van kosten. Misschien een reden om het proces te minimaliseren.
56	*	* Met als doel de kwaliteit te verhogen, echter niet strikt noodzakelijk. Heeft een efficiënte gunningsprocedure!
58	1	Aan de hand van de complexiteit van de vraag.
61	1	Bij EG selecties wordt veel inspanning (kosten) van de inschrijvende partijen gevraagd. Transparantie en concurrentie hebben hun prijs. Indien bij een architectenselectie een ontwerp wordt gevraagd, is een inschrijvergoeding voor de gunningsfase per inschrijver gepast. Daarbij kan men denken aan een percentage van het te verwachten architecten-honorarium of aan een vergoeding per m2 b.v.o. gebouw. De hoogte is afhankelijk van de mate van uitwerking die gevraagd wordt.
62	1	Ervaringsgetallen. Iedereen kan zo aangeven hoeveel elke ronde kost. Het is absurd hoeveel geld onze beroepsgroep elke keer uitgeeft aan een opdracht (bij een gemiddelde opdracht 'verbruik' je al snel 10% van het honorarium, totale beroepsgroep!).
63	1	Als er standaardgunningscriteria zijn kun je gebaseerd op het type en grootte van de opdracht een matrix
64	0	0 Met een percentage, net als het honorarium. Investeringskosten zijn immers bij een aanbesteding al bekend van vergoeding kunnen ontwerpen en deze bij de standaard criteria voegen.
65	1	Een redelijke vergoeding voor de uren die een redelijke inschrijving vraagt.
68	1	~
70	1	Als er ook een burovisie gevraagd wordt, dan afhankelijk van de output.

72	1	~
76	1	Nader af te spreken percentage.
77	1	Ergens een percentage van.
82	1	~
86	1	Afhankelijk van de werkzaamheden.
88	1	~
89	1	Afhankelijk van hoeveel werk een inschrijving vraagt.
93	1	~
95	0	0
98	1	~
99	1	~
103	1	~
106	1	~
109	1	Afhankelijk stellen van de omvang an complexiteit project én de gevraagde hoeveelheid werk.
111	1	Uit onderzoeken is bekend hoeveel tijd opdrachtnemers ongeveer kwijt zijn aan inschrijvingen en selecties. Een intern uurtarief (kostendekkend, maar niet winstgevend) over zo'n gemiddelde zou redelijk zijn. Bij een onvolledige inschrijving vervalt de vergoeding.
113	1	Hoogte op basis van percentage van ingeschat honorarium (architect) of bouwsom (ontwikkelaar).
116	*	* Nee - voor de inschrijving/aanmelding van een aanbesteding (eerste ronde), maar hier wordt wel een toe lichtung op de uitslag gewenst voor de deelnemers die niet doorgaan naar de tweede ronde. Ja - dit geldt voor de laatste ronde als er een SO gevraagd wordt, dan een vergoeding geven.
121	1	dat zou natuurlijk wel ideaal zijn. Een indiening is vaak 2-3 dagen werk, dus reken maar uit.
122	1	Beter is de procedure te beperken. DBFMO afschaffen / verbieden.
124	1	~

44 overheid (gemeente, provincie, rijk)

23x ja = 52%

19x nee = 43%

2x geen ja, geen nee = 5%

3	1	Nader te bepalen, afhankelijk van diverse factoren.
6	0	0 Geen mening.
7	1	~
12	1	Vergoedingen geven altijd aanleiding tot meer voorwerk dan gewenst. Zonder direct contact met de opdrachtgever kun je geen goed plan maken. Al dat getekend vooraf geeft schijnzekerheid.
14	1	~
17	1	~
23	1	Hoogte wordt bepaald adhv. het kleine aantal partijen dat uitgenodigd wordt om in te schrijven en de scoringskans van de opdracht (kleine tot geen vergoeding bij grote scoringskans).
25	1	~
27	1	Vaste vergoeding, gerelateerd aan het vooraf ingeschatte aantal uren dat de opdrachtnemer aan de offerte zou moeten besteden. Deel van tijdinvestering bij de opdrachtnemer: 50% voor rekening van de opdrachtgever, 50% voor rekening van de opdrachtnemer.
33	1	~
35	1	~
38	1	~
43	1	~
44	1	Een vast bedrag als tegemoetkoming in de kosten.
45	1	Raming te maken kosten gerelateerd aan product dat men wenst.
46	1	~
49	1	~
50	1	Bij een concurrentiegerichte dialoog; ook bij een prijsvraag. Dan moet de architect al het nodige ontwerpen voor gunning. Maar bij een 'zuivere' selectie van de architect zie ik de noodzaak van een vergoeding niet.
54	1	Een vergoeding van een redelijke inspanning. Architecten leveren iets teveel in deze fase.
59	1	~
60	1	Afhankelijk van de inspanning van de aannemer, bij RAW bestekken niets, bij complexe UAV-GC werken een redelijke vergoeding.
66	1	Een goede optie is om de financiële beoordeling los te houden van de kwalitatieve door de financiële onderbouwing bij de puntentelling voor de kwaliteit geheim te houden. Na de kwalitatieve beoordeling kunnen punten worden toegekend aan de mate waarin meer wordt geboden dan de minimale opbrengst.
67	1	~
74	1	Op basis van vooraf ingeschatte kosten als bijdrage in de gemaakte kosten.
78	1	ca € 7.500,-
79	1	Dat hangt af van wat je wil van de inschrijvers. In mijn optiek mag het er niet toe leiden dat de potentiële kandidaten afhankel omdat het alleen al uit kostenoogpunt niet verantwoord is mee te doen. Daarom: niet te hoge eisen stellen en niet teveel kandidaten uitnodigen, anders overgaan tot kostenvergoeding.
80	1	Het lijkt me dat de branche hier een antwoord op moet geven.
81	1	~

83	1	1	Acceptabel percentage geraamde som met minimum.
84	0	0	~
85	1	1	Inschatting te maken door deskundigenpanel. Bij hogere eisen presentatieniveau van de inschrijving moet de vergoeding worden bijgesteld.
87	1	1	Door de omvang van de opdracht, uit te werken details. Door de op te lossen dilemma's (opgenomen in bestek.
91	1	1	~
92	1	1	Afhankelijk van de vraag, van de opgave en van de kans op het binnenhalen van de opdracht.
94	1	1	~
100	1	1	~
104	1	1	€40.000 BIJ ONTWIKKELINGSCOMPETITIES.
105	1	1	~
108	1	1	~
112	1	1	~
114	1	1	Maar in sommige gevallen wel, zie bijvoorbeeld onder punt 9.
115	1	1	~
120	1	1	% omvang werk.
123	1	1	Niet perse bij kleine opdrachten.

16 projectontwikkelaar/corporatie

9x ja = 56%

6x nee = 38%

1x geen ja, geen nee = 6%

21	1	1	~
29	1	1	Redelijke verhouding tot de inspanningen.
34	1	1	Een reëel bedrag. M.a.w. dit is afhankelijk van de omvang van het project.
36	0	0	~
51	1	1	In principe is een dergelijk vergoeding toch altijd te laag. Het principe dat aanbiedingen worden gemaakt binnen het AK budget van de aanbieder is okay.
57	1	1	Bijv. 50% van reële kosten.
69	1	1	~
71	1	1	~
75	1	1	Redelijke tegemoetkoming in de kosten voor partijen die een offerte mogen uitbrengen.
90	1	1	Dat zouden reële bedragen moeten zijn. AK ontwikkelaar plus advieskosten. En al die ingenieursbureaus en projectmanagementbureaus moeten dat wel kunnen inschatten.
96	1	1	Een oplopend bedrag zou een optie kunnen zijn, bijv 6e t/m 2e. De grootte te bepalen afhankelijk van de grootte, complexiteit en de te verrichten werkzaamheden. Opdrachtgever verzamelt een schat van informatie waaruit kennis kan worden geput.
101	1	1	~
102	1	1	Zoveel mogelijk kostendekkend met aftrek van de normale kosten voor een standaard offerte.
110	1	1	De hoogte moet zich verhouden tot het bedrag dat aan architecten/ontwerpers moet worden uitgegeven. Interne kosten ontwikkelaar en presentatiekosten zijn dan voor rekening van de ontwikkelaar.
117	1	1	~
118	1	1	~

12 adviseur & anders

9x 75%

2x nee = 17%

1x geen ja, geen nee = 8%

1	1	1	Alleen in gevallen van meer dan 10.000 euro aan verwachte kosten. Hoogte in % van de totale projectbegroting.
10	1	1	~
11	1	1	Bij besloten competities.
13	1	1	Op basis van de gevraagde inspanning. Vroeger was zo iets in het prijsvraagreglement beschreven, lang voordat er Europese aanbestedingen waren.
20	1	1	Mits daadwerkelijk ontwerpinzet wordt gevraagd in de aanbesteding. Hoogte vooraf vast te stellen, afhankelijk van verlangde inzet o.b.v. reguliere opdracht.
24	1	1	Echter alleen voor geselecteerden op basis van de voor inschrijving door opdrachtgever bepaalde vergoeding.
32	1	1	Op 50% van de gebruikelijke advieskosten voor een dergelijke fase. Wel is de voorwaarde volledigheid van de inschrijving en aantoonbare inzet.
53	1	1	~
73	1	1	Reële van tevoren ingeschatte tijdsbesteding en te maken kosten
97	1	1	~
107	1	1	~
119	0	0	Niet te allen tijde een inschrijvergoeding toekennen. M.i. afhankelijk van de gevraagde inspanning. Hoogte dus ook