

Richtlijn Evenwichtige Architecten- selecties



Voorselectie

In een geslaagde architectenselectie zijn vraag en aanbod optimaal op elkaar afgestemd. Dat is vooral een kwestie van bewust aanbesteden. De architectensector kent vele aanbieders. Daarom is het verstandig om het aantal deelnemers te beperken. Zodat het selectieproces beheersbaar is voor de opdrachtgever en niet onnodig veel bureaus (inschrijf)kosten maken.

Beperking van het deelnemersveld moet wel zorgvuldig gebeuren. Heldere communicatie is daarbij essentieel. Het gaat niet alleen om het beteugelen van transactiekosten. Er moet ook voldoende oog zijn voor de doelmatigheid van de selectie – als opdrachtgever wil je wel de juiste deelnemers selecteren – en de toegankelijkheid van de opdracht voor geschikte MKB-bedrijven en nieuwe markttoetreders. Het vinden van de juiste balans tussen beheersing van kosten, doelmatigheid en toegankelijkheid is een gezamenlijke verantwoordelijkheid van opdrachtgever én architecten. Deze richtlijn geeft handreikingen om gezamenlijk tot een evenwichtige architectenselectie te komen.

Kies waar mogelijk voor een onderhandse selectie

Een compact selectieproces beperkt de kosten en inspanningen van alle betrokkenen. Vaak kan de opdrachtgever eenvoudigweg direct een beperkt aantal bureaus uitnodigen, waar hij vertrouwen in heeft. Hij heeft relatief veel vrijheid bij het uitnodigingsbeleid voor zo'n 'onderhandse selectie'. Wel moet hij zijn keuze objectief kunnen motiveren. Een onderhandse selectie mag echter niet altijd. Een overheidsopdracht met een opdrachtwaarde die het toepasselijke EU-drempelbedrag overschrijdt, moet openbaar aangekondigd worden.¹

De opdrachtgever kan direct deelnemers werven voor zijn onderhandse selectie uit zijn eigen netwerk. Desgewenst kan de opdrachtgever ook een uitnodiging publiceren om deelnemers te werven. Bekende voorbeelden zijn de onderhandse ontwerpersselecties van de gemeente Rotterdam en het regionaal aanbestedingsbeleid van de gemeente Steenwijkerland. Een dergelijk uitnodigingsbeleid stelt de opdrachtgever in staat om nieuwe, opkomende en lokale ondernemers uit te nodigen.

Maak/faciliteer een businesscase

Als de opdracht openbaar aangekondigd moet worden, dient de opdrachtgever een passende aanbestedingsprocedure te kiezen.² Voor een architectenselectie zal dat meestal een procedure met een voorselectie (ook wel selectiefase genoemd) zijn. In de voorselectie beoordeelt de opdrachtgever de geschiktheid van de potentiële deelnemers om vervolgens een beperkt aantal kandidaten te selecteren die een aanbieding mogen doen. Zo blijven de transactiekosten beperkt. Dan moet de voorselectie wel compact en overzichtelijk zijn. Anders schiet de voorselectie zijn doel voorbij. Het wiel hoeft niet opnieuw uitgevonden te worden. Er zijn tal van professionele modelleidraden in omloop. Ook zijn er de nodige adviesloketten en hulpmiddelen, waaronder KOMPAS light, die hulp bieden bij het opstellen van een evenwichtige selectieleidraad.

Kostenbesparing werkt het beste als architecten uitsluitend deelnemen aan kansrijke selecties. Ze moeten een businesscase maken voor deelname aan een selectie. Dan moeten ze wel over voldoende informatie beschikken. Zodat ze kunnen inschatten of de opdracht bij hen past en of de investering in deelname in een redelijke verhouding staat tot de (kans op en omvang van de) opdracht. Daarom is het raadzaam om reeds bij de start van de voorselectie voldoende relevante informatie te verstrekken. Daar is ook de opdrachtgever bij gebaat. Hij zoekt serieuze, kansrijke kandidaten en wil voorkomen dat geselecteerde architecten later alsnog afhaken.

Verstrek informatie op maat

De voorselectie knipt de architectenselectie in tweeën (in een selectiefase en een offertefase), waardoor de mogelijkheid ontstaat om ook de informatieoverdracht te splitsen. Die mogelijkheid kan benut worden om de transactiekosten te beperken. Een beknopte informatievoorziening in de voorselectie voorkomt dat onnodig veel geïnteresseerde bureaus alle aanbestedingsdocumenten moeten doornemen en de opdrachtgever

¹ Het kan zijn dat het eigen inkoopbeleid van de opdrachtgever voorschrijft dat de overheidsopdracht vanaf een voorgeschreven lager drempelbedrag openbaar aangekondigd moet worden (nationale aanbesteding).

² Gids Proportionaliteit, voorschrift 3.4A.



Indicatie benodigde informatie voor een businesscase voor deelname aan een selectie

overstelt met (detail)vragen. Aan de andere kant moet het transparantiebeginsel niet uit het oog verloren worden. Architecten moeten wel kunnen overzien waarvoor zij zich aanmelden en een businesscase kunnen maken.

Als de omvang van de aanbestedingsdocumenten te overzien is, kan de opdrachtgever maximale transparantie betrachten en reeds in de voorselectie alle documenten verstrekken. Dat is goed gebruik bij het Rijksvastgoedbedrijf. Als de opdrachtgever dit wil, is het verstandig om expliciet in de selectieleidraad te vermelden, dat de documenten die betrekking hebben op de offerteaanvraag, louter ter informatie verstrekt worden en dat in de offertefase gelegenheid geboden wordt om vragen te stellen over deze documenten, vragen die aanleiding kunnen geven tot aanpassingen en verduidelijkingen. Doet de opdrachtgever dit niet, dan loopt hij het risico dat hij in de voorselectie overstelt met vragen én dat hij in de offertefase de aanbestedingsstukken niet meer mag aanpassen, zelfs als dat wenselijk zou zijn voor alle betrokkenen.

Als de aanbestedingsdocumenten nog niet compleet of te omvangrijk zijn, wordt de informatie bij voorkeur beperkt tot *need to know*. De opdrachtgever moet in ieder geval duidelijk op hoofdlijnen beschrijven wat er gevraagd wordt in de offertefase en hoe dat beoordeeld wordt.³

Voorbeeld: doorkijk naar offertefase

Gemeente Altena geeft in de selectieleidraad aan dat in de offertefase om een visiepresentatie en een prijsopgave gevraagd wordt. In de nota van inlichtingen preciseert de gemeente wat zij onder een visiepresentatie verstaat. De gemeente verwacht een beknopte mondelinge presentatie, waarin de architect een projectspecifieke visie geeft op de ontwerpogave, rekening houdend met de randvoorwaarden in de uitvraag. De architect dient inzage te geven in de wijze waarop het ontwerpproces zal worden doorlopen. De mondelinge presentatie wordt ondersteund met eigen referenties en schema's. Daarnaast kan één karakteristieke schetsmatige impressie (ideeschets) getoond worden. Aanvullende ontwerp schetsen of andere vormen van ontwerpwerkzaamheden vormen geen onderdeel van de visiepresentatie.

Architectenselectie: Nieuwbouw brandweerkazernes Dussen, Hank en Almkerk (2019)

Opdrachtgever: Gemeente Altena

³ Strikt genomen moet deze informatie in de aankondiging van de opdracht vermeld worden. Zie Aanbestedingswet artikel 2.115 en Advies # 482 van de Commissie van Aanbestedingsexperts.

Dat kan eventueel in de vorm van een 'doorkijkje' naar de offertefase. Uitsluitend aangeven dat de inschrijvingen beoordeeld worden op beste prijs-kwaliteitverhouding (BPKV) en dat nadere informatie volgt in de offertefase is onvoldoende. Een beknopte omschrijving van de gevraagde werkzaamheden en de opgave en ambities volstaat. Er hoeft dus nog geen gedetailleerd programma van eisen en vraagspecificatie ('kruisjeslijst') verstrekt te worden. Ook het beoogde contract hoeft nog niet gedeeld te worden. Een afschrift van de inkoopvoorwaarden of een indicatie van de afwijkingen van de gangbare leveringsvoorwaarden in de branche (DNR2011) volstaat.

Richt de voorselectie goed in

Een goed ingerichte voorselectie is doelmatig en rechtmatig. Een opdrachtgever zoekt zekerheid. Daarom is het verstandig dat hij zich verdiept in zijn opdracht. Welke kennis en vaardigheden zijn echt nodig voor een goede uitvoering van de opdracht, en welke kennis en vaardigheden bieden toegevoegde waarde? Ook is het slim om de markt eerst te verkennen. In hoeverre is de onderscheiden kennis en ervaring beschikbaar in de markt en heeft de markt wellicht meer te bieden dan de opdrachtgever voorzien had? Daarbij is het verstandig om

ook stil te staan bij bureauprofielen. Het bevorderen van de toegang van overheidsopdrachten voor MKB-ondernemers is een belangrijk doel van de aanbestedingsregels. Misschien wil de opdrachtgever daarnaast nadrukkelijk ook kansen bieden aan lokale bedrijven en/of innovatieve startups. Op basis van dit voorwerk kan de opdrachtgever passende eisen en criteria formuleren.

Uiteraard moet de voorselectie ook aan de wet voldoen. Een voorselectie beoordeelt de geschiktheid van potentiële deelnemers, niet hun mogelijke aanbieding. De opdrachtgever kan een eerste schifting maken met zogenaamde uitsluitingsgronden en geschiktheidseisen. Uitsluitingsgronden weren niet-integere kandidaten.⁴ Geschiktheidseisen dienen om ongeschikte kandidaten uit te sluiten.⁵ Geschiktheidseisen zijn niet verplicht, maar zijn wel gebruikelijk. Bij voorkeur vermijdt de opdrachtgever te veel, te zware of te specifieke eisen. Dat drijft de administratieve kosten op en beperkt de mededinging. Uiteindelijk heeft de opdrachtgever minder keus. Als niemand voldoet, is de selectie mislukt. Bescheiden geschiktheidseisen leiden niet tot een noemenswaardige toename van geïnteresseerde bureaus, terwijl de opdrachtgever zo wel de kans krijgt om nieuwe bureaus te leren kennen. Dat blijkt uit de selecties van de gemeente Rotterdam.



Schematische weergave proces voorselectie

⁴ Toegestane uitsluitingsgronden worden uitsluitend opgesomd in de Aanbestedingswet en zijn deels verplicht bij EU selecties. Bij nationale en onderhandse selecties is het eigen inkoopbeleid leidend.

⁵ De wet kent slechts drie soorten geschiktheidseisen: eisen ten aanzien van de financieel-economische draagkracht (o.a. verzekering), de beroepsbevoegdheid (inschrijving Handelsregister) en de technische bekwaamheid (o.a. ervaring en personeel). Anderssoortige geschiktheidseisen zijn niet toegestaan.

Vervolgens kan met een tweede schifting het aantal geschikte kandidaten beperkt worden tot het gewenste aantal deelnemers. Ook dat is niet verplicht, maar heeft meestal wel de voorkeur met het oog op kostenbesparing.⁶ Meestal geschiedt dat met een inhoudelijke beoordeling op selectiecriteria. Theoretisch kan loting ook, maar dat heeft zelden de voorkeur.⁷ Opdrachtgevers en architecten willen selecties op kwaliteit, niet op toeval.

Kies een beperkt aantal relevante kerncompetenties

De eerste schifting in de voorselectie dient om ongeschikte kandidaten te weren. De formele toets op uitsluitingsgronden is veelal een formaliteit. Dat geldt ook voor de toets op geschiktheidseisen ten aanzien van de beroepsbevoegdheid en de financieel-economische situatie, mits deze eisen relevant en branche-specifiek zijn. Een omzet-eis mag niet, tenzij de opdrachtgever zwaarwegende redenen aandraagt.⁸ In de praktijk vormen de geschiktheidseisen ten aanzien van de (technische en beroeps-) bekwaamheid het grote struikelblok. Hoe toets je de bekwaamheid van architecten? De Gids Proportionaliteit stelt dat bekwaamheidseisen gebaseerd moeten worden op kerncompetenties.⁹ Referenties zijn een gangbaar bewijsmiddel om kerncompetenties zichtbaar en meetbaar te maken. Echter, teveel en te specifieke kerncompetenties definiëren én daarbij vragen naar referenties per competentie pakt snel concurrentiebeperkend en disproportioneel uit. “Zoeken naar een schaap met vijf poten”, noemt de Gids Proportionaliteit dat.

Volgens de Gids Proportionaliteit is het kritisch formuleren van kerncompetenties essentieel. Het gaat om vragen naar ervaring op punten die van essentieel belang zijn. De opdrachtgever moet goed realiseren dat een architect een professional is, die getraind is in het vertalen van een programma van eisen naar een ruimtelijk ontwerp. Identieke ontwerpervaring is dus niet vereist! Vragen om letterlijke referenties werkt contra-

Voorbeeld: kerncompetentie ‘ervaring met vergelijkbare complexiteit’

Gemeente Woudrichem hanteert één geschiktheidseis. Deelnemende bureaus moeten ervaring hebben met het ontwerpen van gebouwen, overeenkomend en vergelijkbaar met de gebouwen minimaal onder klasse 4, zoals bedoeld in bijlage C van de Standaardvoorwaarden 1997 Rechts-verhouding opdrachtgever-architect. Deze bijlage verdeelt gebouwen in klassen op basis van complexiteit

Architectenselectie: Nieuwbouw brede school
Almkerk (2018)

Opdrachtgever: Gemeente Woudrichem

productief en is bovendien niet toegestaan.¹⁰ Het is constructiever om te vragen naar ontwerpervaring met vergelijkbare complexiteit. Met name complexe opdrachten vereisen specifieke vaardigheden. Daarom is het soms verstandig om ‘vergelijkbare complexiteit’ nader te preciseren.

De Commissie van Aanbestedingsexperts heeft bepaald dat bij hoogwaardige dienstverlening gevraagd mag worden om een relevante combinatie van kerncompetenties, maar het is raadzaam om onnodige combinaties van kerncompetenties te vermijden. Meestal is het dan beter separate kerncompetenties te formuleren. Desgewenst kunnen de deelnemers iedere afzonderlijke kerncompetentie aantonen met een aparte referentie.¹¹ Meerdere kerncompetenties aantonen met één passende referentie mag natuurlijk ook. Een overdaad aan kerncompetenties is disproportioneel. Voor een reguliere ontwerpopdracht volstaan meestal één tot drie kerncompetenties. Naar mate een opgave complexer is – denk bij voorbeeld aan het aanbesteden van een integraal ontwerpteam onder één contract – of bijzondere onderdelen kent, kan desgewenst een (beperkt) aantal aanvullende kerncompetenties benoemd worden.

⁶ Vergelijk Gids Proportionaliteit, voorschrift 3.4A.

⁷ Vergelijk Handreiking Nader Selecteren (Beter Aanbesteden Actie 12).

⁸ Aanbestedingswet artikel 2.90 lid 3, zie ook Gids Proportionaliteit, paragraaf 3.5.2.1.

⁹ Gids Proportionaliteit, voorschrift 3.5.F.

¹⁰ Aanbestedingswet artikel 2.93 lid 3.

¹¹ Gids Proportionaliteit, voorschrift 3.5.G.1.



Schematische weergave proces vaststellen bekwaamheidseisen

Denk goed na over nut en noodzaak van referentievoorwaarden

De vertaalslag van kerncompetenties naar daadwerkelijke bekwaamheidseisen moet zorgvuldig geschieden. Regelmatig worden nadere voorwaarden geformuleerd om de relevantie en vergelijkbaarheid van de referenties te borgen. Echter, te rigide referentievoorwaarden kunnen optimale marktwerking frustreren. Daarom doet de opdrachtgever er goed aan zich te verdiepen in de relevantie en consequenties van referentievoorwaarden. Is het noodzakelijk dat alle referenties een minimum-omvang hebben?¹² Als ervaring met een bepaalde schaal essentieel is, kan dat wellicht ook als aparte kerncompetentie geformuleerd worden. Moeten de kerncompetenties echt uitsluitend aangetoond worden met bureaureferenties? Desgewenst kan de opdrachtgever ook ervaring (referenties) van een projectarchitect die is opgedaan bij een ander bureau (bij voorbeeld een vorige werkgever) accepteren. De opdrachtgever die hier voor kiest moet dat wel expliciet vermelden. Is het noodzakelijk dat iedere referentie vergezeld is van een specifieke door de toenmalig opdrachtgever in te vullen tevredenheidsverklaring? Vaak zal een eerder afgegeven (algemene) tevredenheidsverklaring van de opdrachtgever of een eigen verklaring van de architect in

¹² Gids Proportionaliteit, voorschrift 3.5.G.2, stelt dat in principe maximaal een omvang van 60% van onderhavige opdracht gevraagd mag worden.

Voorbeeld: verruimde referentietermijn voor een bijzondere situatie

Gemeente Rotterdam vraagt om referenties die omwerpervaring met gebouwen van vergelijkbare (1) complexiteit, (2) inpassing en/of versterking van de bestaande omgeving en (3) aansprekendheid. Gezien de economische crisis zijn er de afgelopen drie tot vijf jaar ten opzichte van de jaren daarvoor weinig relevante referentieprojecten ontworpen. Het oprekken van de referentietermijn naar tien jaar geeft meer kandidaten de kans om mee te doen aan de architectenselectie en de gemeente meer keuze om de vijf deelnemers te selecteren met de meeste kennis en ervaring die benodigd is voor het project.

Architectenselectie: Collectiegebouw Boijmans van Beuningen (2013)
Opdrachtgever: Gemeente Rotterdam

combinatie met de contactgegevens van de opdrachtgever ook afdoende zijn om te verifiëren dat de architect daadwerkelijk over de gevraagde kerncompetentie beschikt.¹³

¹³ Vergelijk Richtsnoeren Leveringen en Diensten, richtsnoer 27 (ingetrokken in 2016).

Referentietermijnen vragen extra aandacht. De Aanbestedingswet gaat uit van een maximale termijn van drie jaar voor referenties van diensten.¹⁴ Deze termijn mag worden verruimd met het oog op voldoende concurrentie.¹⁵ Veel opdrachtgevers doen dat. De doorlooptijd van bouwprojecten bedraagt vaak meerdere jaren en een architect voert slechts een beperkt aantal relevante opdrachten per jaar uit. Niet alle ontwerpgegevens worden even vaak aanbesteed. Daarom is het verstandig om de referentietermijnen af te stemmen op de markt-omstandigheden. Meestal is een termijn van vijf jaar een reële ondergrens. Voor bijzondere, complexe projecten kan een nog ruimere termijn passend zijn.

Het is belangrijk om eenduidig vast te leggen welke (ontwerp)werkzaamheden voor het referentieproject afgerond moeten zijn binnen de referentietermijn, zodat de betreffende kerncompetentie goed beoordeeld kan worden. Moet het project opgeleverd of in uitvoering genomen zijn of moet een bepaalde ontwerpfase afgerond zijn? De opdrachtgever moet zich realiseren dat de tijdige en correcte realisatie van het ontwerp primair in de invloedssfeer van de aannemer valt.¹⁶ Bij voorkeur vermijdt de opdrachtgever meerdere ijkpunten. Denk bij voorbeeld aan de voorwaarde dat binnen de referentietermijn de ontwerpwerkzaamheden gestart moeten zijn én een bepaalde projectfase afgerond moet zijn. Dat beperkt de mededinging en is meestal niet nodig om de kerncompetentie te beoordelen.

Kies onderscheidende selectiecriteria

Goede selectiecriteria zijn relevant, proportioneel én onderscheidend. De geschiktheid van de deelnemers is al getoetst, het heeft weinig zin om daar op voort te borduren. Wat geldt voor bekwaamheidseisen, geldt volgens de Gids Proportionaliteit ook voor selectiecriteria. Meer is niet altijd beter, aldus de Gids. Bij voorkeur vraagt de opdrachtgever dus niet alsnog meerdere referenties per kerncompetentie of meerdere kerncompetenties per referentie.

¹⁴ Aanbestedingswet artikel 2.93 lid 1 sub b.

¹⁵ Aanbestedingswet artikel 2.93 lid 4.

¹⁶ Advies # 313 en advies #487 van de Commissie van Aanbestedingsexperts.

Voorbeeld: onderscheidende selectiecriteria

Voor de beoordeling op selectiecriteria verlangt Rijksuniversiteit Groningen een portfolio van eigen werk van de architect van acht A4, waarbij aangegeven wordt welke informatie op welk selectie criterium betrekking heeft. Het portfolio bevat relevante producten zoals bij voorbeeld ontwerpschetsen, referenties en (structuur)visies op het gebied van onderwijshuisvesting, architectuur en interieurarchitectuur, die de meerwaarde die de architect kan leveren voor de opdracht inzichtelijk maakt. Het portfolio wordt beoordeeld op drie onderscheidende selectiecriteria: (1) ervaring met het ontwerpen van gebouwen die openbare ruimte definiëren, (2) ervaring met het ontwerpen van een gebouw waarbij sprake is van een zorgvuldige relatie tussen binnen en buiten en (3) ervaring met het ontwerpen van multifunctioneel en flexibel inzetbare onderwijsgebouwen. Per selectie criterium zijn drie beoordelingsaspecten benoemd waarop gescoord kan worden. De Rijksuniversiteit benoemt bewust geen referentievoorwaarden; projectomvang is een aspect waarop gescoord kan worden.

Architectenselectie: Nieuwbouw onderwijscentrum te Groningen (2019)

Opdrachtgever: Rijksuniversiteit Groningen
Adviseur: ZRI

Gelijkwaardigheid van referenties (qua complexiteit, omvang, aantal gebruikers, et cetera) kan een passende indicator zijn om de mate van geschiktheid van bureaus te beoordelen. Een dergelijke *quick scan* kan relatief snel en objectief geschieden. Het is onverstandig om de shortlist louter te baseren op de vergelijkbaarheid van referenties. Beter is het om voor een beperkt aantal kritische kerncompetenties te focussen op de rol van de architect en de geleverde meerwaarde. Dat kan op vele manieren: een inhoudelijk toelichting of motivatie bij referenties, een algemene bureauvisie toegelicht met referenties of bij voorbeeld een referentiebord om de ontwerpsignatuur van het bureau te verbeelden. Het spreekt voor zich dat de beoordeling transparant is en achteraf geobjectiveerd moet kunnen worden. Daarom is het verstandig om voldoende deskundigheid te borgen in de selectiecommissie.

Overweeg om het anders te doen

Een voorselectie is een prima aanpak om geschikte deelnemers te selecteren voor de selectie en de transactiekosten te beteugelen. Een mogelijk nadeel van deze aanpak is dat de opdrachtgever meestal toch uitkomt op bekende routiniers in een specifieke deelmarkt. Dat hoeft geen probleem te zijn als de opdrachtgever op zoek is naar zo'n bureau. Echter, als de opdrachtgever nadrukkelijk de mogelijkheid wil openhouden om ook nieuwe, hem nog onbekende bureaus te selecteren, kan hij overwegen om het anders te doen. Er zijn meerdere voorbeelden voorhanden, vooral in de GWW-sector, waarin een ruimer selectiebeleid toegepast wordt, zodat de opdrachtgever uiteindelijk meer keus heeft. De opdrachtgever kan natuurlijk besluiten om meer deelnemers te shortlisten op basis van de selectiecriteria. Rijkswaterstaat verloot regelmatig een paar wildcards onder de resterende geschikte kandidaten, die in eerste aanleg niet geselecteerd zijn. Als het aantal potentieel geïnteresseerde geschikte bureaus beperkt is, kan de opdrachtgever er ook voor kiezen om alle geschikte kandidaten uit te nodigen. Dat doet Prorail bijvoorbeeld regelmatig. Het aantal ondernemingen dat bevoegd is om aan het spoor te werken is namelijk beperkt.

Als de opdrachtgever besluit om meer deelnemers uit te nodigen voor de offertefase, kunnen de transactiekosten behoorlijk oplopen. Immers, meer partijen moeten een

offerte uitbrengen en de opdrachtgever moet al die offertes zorgvuldig beoordelen. Naar mate er meer deelnemers uitgenodigd worden voor de offertefase, is het verstandig extra aandacht te besteden aan het beteugelen van de te maken offertekosten. Bij voorkeur vraagt de opdrachtgever niet meer dan strikt noodzakelijk om een winnaar te kiezen. Als de offertekosten desondanks nog steeds te hard oplopen, doet de opdrachtgever er goed aan om een getrapte offertefase met meerdere rondes te overwegen, zodat het aantal deelnemers dat een volledig uitgewerkte offerte moeten indienen beperkt wordt.¹⁷

Wees terughoudend met vragen om certificaten

Eisen en criteria moeten objectief en transparant zijn. Een certificaat lijkt bij uitstek een geschikt bewijsmiddel om objectief vast te stellen of een architect de juiste ervaring heeft. In de praktijk wordt regelmatig gevraagd om een bepaald prestatieniveau van een referentieproject aan te tonen met een bepaald certificaat (bijvoorbeeld een BREEAM certificaat met een bepaalde score). Echter, de zekerheid van zo'n bewijsmiddel is betrekkelijk. Een hoge duurzaamheidscore kan gestoeld zijn op een slim architectonisch ontwerp, maar ook op geavanceerde installaties. Daarom is het verstandiger om architecten te bevragen. Laat ze de relevantie van hun referenties motiveren aan de hand van geleverde meerwaarde. Als de opdrachtgever met een gecertificeerde methode wil werken, kan hij wel verlangen dat een architect ervaring heeft met deze of een gelijkwaardige methode.

Het vragen om een specifiek certificaat met een bepaalde score kan bovendien disproportioneel zijn. Lang niet iedere opdrachtgever investeert in certificering van zijn project. Het ontbreken van een certificaat zegt derhalve weinig over de geleverde prestatie. Of er is gekozen voor een andere certificering dan gevraagd wordt in de selectie. De opdrachtgever is gehouden om ook gelijkwaardige certificaten en andere bewijsmiddelen inzake gelijkwaardigheid te accepteren. Dat klinkt heel logisch, maar levert in de praktijk veel problemen op. Daarom doet de opdrachtgever er goed aan om voldoende ruimte

Voorbeeld: wildcards

De Politie wil de opdracht toegankelijk maken voor veel architecten. Daarom wordt deels afgeweken van de gangbare wijze van shortlisten (waarbij de geschikte kandidaten die het beste scoren op de selectiecriteria uitgenodigd worden voor de offertefase). De drie kandidaten met het hoogste aantal punten zijn rechtstreeks geselecteerd. De resterende kandidaten worden gezamenlijk in één pot gestopt en daaruit worden, via loting, twee aanvullende kandidaten geselecteerd. De Politie hoopt zo meer architecten geïnteresseerd te krijgen voor opdrachten van de Politie.

Architectenselectie: Nieuwbouw districtskantoor Walcheren te Middelburg (2019)

Opdrachtgever: Politie

¹⁷ Zie Handreiking Tenderkosten en Richtlijn Gezonde Architectenselecties.

te bieden om gelijkwaardigheid aan te tonen. Het gaat erom dat de kandidaat voldoende aannemelijk maakt dat hij in zijn referentieproject een gelijkwaardige prestatie heeft geleverd. Het vergt een disproportionele inspanning om achteraf ad hoc een referentieproject door te rekenen om aan te tonen dat exact de gevraagde score volgens een bepaalde certificering is behaald. Dat geldt ook voor een exacte omrekening van een score volgens een andere certificering. Zo zijn er nationaal en internationaal heel veel certificeringsmethoden om de duurzaamheid van een gebouw te bepalen.¹⁸ De gehanteerde wijze van meten en beoordelen vertoont echter behoorlijke verschillen.¹⁹ Op hoofdlijnen zijn de verschillende certificaten prima te vergelijken op gelijkwaardigheid, maar op detailniveau is dat vaak knap lastig, tijdrovend en kostbaar.

Communiceer met elkaar

Selecteren is mensenwerk. Alle betrokkenen doen hun uiterste best om een succes van de selectie te maken. De opdrachtgever wil de best mogelijke selectieleidraad opstellen en de geïnteresseerde bureaus willen een optimale aanmelding doen. Toch komen onduidelijkheden of foutjes soms voor. Dat hoeft geen probleem te zijn als beide partijen hun verantwoordelijkheid pakken. Een nota van inlichtingen is er niet voor niets. Een professionele architect maakt tijdig en onderbouwd melding van onvolkomenheden in de selectieleidraad. Tijdig wil zeggen op een moment dat de opdrachtgever daar iets mee kan. Het is niet constructief om vragen op te sparen tot de deadline voor de vragenronde. Van de opdrachtgever mag verwacht worden dat hij zorgvuldig en professioneel omgaat met die vragen en deze voortvarend beantwoordt. Vragen zijn een kans om de selectie te verbeteren. Het opsparen van antwoorden en deze pas vlak voor de deadline voor aanmelding publiceren, komt de kwaliteit van de aanmeldingen niet ten goede. Als de opdrachtgever worstelt met het inrichten van het selectieproces kan hij de markt consulteren. Professionele bureaus denken graag mee.

¹⁸ In Nederland worden vooral de certificaten BREEAM en GPR (en in mindere mate LEED) gehanteerd. In andere lidstaten worden vaak andere certificaten gehanteerd. Bijvoorbeeld, in Duitsland wordt vooral DGNB gehanteerd en in Frankrijk HQE.

¹⁹ Verschillen zitten onder andere in de gehanteerde subcriteria, de weging van de subcriteria om tot een rating te komen, ranking mogelijkheden en minimumvereisten om überhaupt voor een rating in aanmerking te komen.

