

## Toelichting en aanbevelingen KOMPAS light **Architectendiensten**

[KOMPAS light Architectendiensten](#) is de digitale handleiding voor het aanbesteden van architectendiensten. Deze handleiding is in 2013 ontwikkeld door het Steunpunt Architectuurodrachten & Ontwerpwedstrijden van Architectuur Lokaal en in 2016 geactualiseerd als gevolg van de gewijzigde Aanbestedingswet 2012 per 1 juli 2016. De handleiding wordt onderschreven door VNG, Rijksbouwmeester en brancheorganisaties. KOMPAS light Architectendiensten is ontwikkeld om aanbestedingen volgens een Europese procedure aan te besteden, maar kan ook gebruikt worden voor nationale procedures. In de praktijk is het verschil tussen een Europese en nationale procedure procedureel niet groot. De handleiding ondersteunt uitsluitend een (Europese of nationale) niet-openbare aanbesteding. Bij een niet-openbare aanbesteding wordt het aantal architectenbureaus dat een inschrijving doet eerst teruggebracht tot een beperkt aantal door een voorselectie.

### Leeswijzer

[KOMPAS light Architectendiensten](#) is een eenvoudige handleiding die bestaat uit digitale invulformulieren, die u stapsgewijs door de procedure van een aanbesteding voor architectendiensten voeren. Per formulier bevat KOMPAS een toelichting met aanbevelingen om u daarbij te helpen. Het resultaat is een leidraad voor uw aanbesteding op maat. Deze pdf bundelt alle toelichtingen en aanbevelingen.

### Aanbeveling

Neem deze pdf erbij als u een leidraad voor een architectendienst opstelt met KOMPAS.

### Meer informatie

- Zie ook het onderzoek [Tussen de regels, beter aanbesteden van architectuurodrachten](#) (2016), de [best practices](#) van het Steunpunt Architectuurodrachten & Ontwerpwedstrijden, [Manifest Beter Aanbesteden \(2012\)](#), [Zo kan het ook! Best practices architectenselecties](#) (2011) en [Europa en de architecten](#) (2009).
- Twijfelt u over de meest geschikte procedure voor uw opdracht? Raadpleeg dan de [KOMPASwijzer](#).
- Heeft u vragen? Kijk op [www.ontwerpwedstrijden.nl](http://www.ontwerpwedstrijden.nl)

# Inhoud

0	VOORAF.....	4
0.1	Voorwoord.....	4
0.2	Niet-openbare aanbesteding.....	4
0.3	Inhoud leidraad.....	7
1.	AANBESTEDENDE DIENST.....	10
1.1	Gegevens aanbestedende dienst.....	10
1.2	Gegevens contactpersoon.....	10
1.3	Indiening stukken.....	11
2.	VOORWERP VAN DE OPDRACHT.....	12
2.1	Het project in vogelvlucht.....	12
2.1.1	<b>Kern van het project</b> .....	12
2.1.2	<b>Projectgegevens</b> .....	12
2.1.3	<b>Projectambities</b> .....	13
2.1.4	<b>Financieel kader</b> .....	14
2.1.5	<b>Projectplanning</b> .....	15
2.2	Verwachtingen ten aanzien van het ontwerp(bureau).....	15
2.2.1	<b>Ontwerpproces</b> .....	15
2.2.2	<b>Profiel architect</b> .....	16
2.3	Beschrijving van de opdracht.....	18
2.3.1	<b>Gevraagde architectendiensten</b> .....	18
2.3.2	<b>Percelen</b> .....	20
3	VOORWAARDEN.....	22
3.1	Voorwaarden met betrekking tot de opdracht.....	22
3.1.1	<b>Inkoopvoorwaarden</b> .....	22
3.1.2	<b>Programma van eisen</b> .....	25
3.1.3	<b>Waarborgen</b> .....	27
3.1.4	<b>Bijzondere uitvoeringsvoorwaarden</b> .....	29
3.1.5	<b>Combinaties</b> .....	31
3.2	Voorwaarden voor deelneming.....	31
3.2.1	<b>Uitsluitingsgronden</b> .....	31
3.2.2	<b>Inschrijving beroeps- en/of handelsregister</b> .....	33
3.2.3	<b>Geschiktheidseisen</b> .....	34

<b>3.2.4</b>	<b>Financiële en economische draagkracht</b> .....	36
<b>3.2.3</b>	<b>Technische geschiktheidseisen</b> .....	41
3.3	Voorwaarden voor aanmelding en inschrijving .....	44
<b>3.3.1</b>	<b>Aanmeldingsvoorwaarden</b> .....	44
<b>3.3.2</b>	<b>Inschrijvingsvoorwaarden</b> .....	45
4.	BEOORDELINGSPROCEDURE.....	52
4.1	Selectiefase.....	52
<b>4.1.1</b>	<b>Nadere selectie</b> .....	52
<b>4.1.2</b>	<b>Selectiecriteria</b> .....	55
<b>4.1.3</b>	<b>Beoordelingsmethodiek</b> .....	61
<b>4.1.4</b>	<b>Selectiecommissie</b> .....	65
<b>4.1.5</b>	<b>Opvragen bewijsmiddelen en selectiebeslissing</b> .....	67
4.2	Gunningsfase.....	68
<b>4.2.1</b>	<b>Gunningscriterium</b> .....	68
<b>4.2.2</b>	<b>Beoordelingsmethodiek</b> .....	71
<b>4.2.3</b>	<b>Gunningscommissie</b> .....	78
<b>4.2.4</b>	<b>Voorlopige gunning</b> .....	81
5.	ADMINISTRATIEVE BEPALINGEN .....	84
5.1	Planning aanbesteding.....	84
5.2	Informatie .....	84
5.3	Vragen .....	86
5.4	Toepasselijk recht en rechtsbescherming.....	88
5.5	Administratieve voorwaarden .....	88
<b>5.5.1</b>	<b>Algemene voorwaarden</b> .....	88
<b>5.5.2</b>	<b>Mededinging</b> .....	88
<b>5.5.3</b>	<b>Integriteit</b> .....	90
<b>5.5.4</b>	<b>Vergoeding</b> .....	91
<b>5.5.5</b>	<b>Overige voorwaarden</b> .....	92

## 0 VOORAF

### 0.1 Voorwoord

#### Toelichting

Het voorwoord van de aanbestedingsleidraad biedt een goede gelegenheid om mogelijk geschikte ondernemers uit te nodigen voor deelname aan de aanbesteding. In het voorwoord kunt u n uit het formele keurslijf van de aanbestedingsprocedure stappen en een persoonlijke boodschap verwoorden. Veel aanbestedende diensten maken hier graag gebruik van om de achtergrond van de opdracht en hun beweegredenen toe te lichten.

### 0.2 Niet-openbare aanbesteding

#### Toelichting

U heeft een Europese aanbestedingsplicht als:

- de organisatie een aanbestedende dienst of een speciale-sectorbedrijf is in de zin van [Aanbestedingswet 2016 artikel 1.1](#) en
- de geraamde waarde van de opdracht de relevante [Europese drempelwaarden](#) overschrijdt. Let op, voor de waarde van de opdracht moet niet alleen de waarde van een eventuele vervolgoopdracht in ogenschouw genomen worden, maar ook de som van het prijzengeld en eventuele ontwerpvergoedingen. Een ideeënprijsvraag met een prijzengeld boven de Europese drempelwaarden valt dus ook onder de Europese aanbestedingsregels als de uitschrijver een aanbestedende dienst is (of namens een aanbestedende dienst optreedt).

De [Aanbestedingswet 2016](#) bevat één wettelijk kader voor het aanbesteden van overheidsopdrachten. De wet bevat normen voor Europese en nationale aanbestedingen en voor meervoudig onderhandse procedures. De Aanbestedingswet 2016 is van toepassing op (1) aanbestedende diensten en (2) speciale-sectorbedrijven in de zin van [Aanbestedingswet 2016 art. 1.1](#):

- **Aanbestedende dienst**

Onder aanbestedende dienst in de zin van de Aanbestedingswet 2016 vallen:

- **Overheden**

De overheid bestaat uit verschillende rechtspersonen: de Staat, de provincies, de gemeenten en de waterschappen. Vaak zijn onderdelen binnen rechtspersonen zelfstandig aanbestedende diensten (bijv. de ministeries, maar ook Directoraten Generaal daarbinnen). Dat is maar goed ook, anders zouden alle gelijksoortige opdrachten binnen de rechtspersoon Staat als één opdracht op de markt geplaatst moeten worden, wat praktisch onmogelijk is.

- **Publiekrechtelijke instellingen**

Als een organisatie voldoet aan de volgende criteria, wordt deze als publiekrechtelijke instelling aangemerkt:

1. de organisatie moet zijn opgericht met het specifieke doel om in behoeften van algemeen belang te voorzien (anders dan van commerciële of industriële aard), en
2. de organisatie moet rechtspersoonlijkheid bezitten, en
3. (a) de activiteiten van de organisatie moeten in hoofdzaak door de Staat, een provincie, een gemeente, een waterschap of een nadere publiekrechtelijke instelling worden gefinancierd, of (b) het beheer van de organisatie is onderworpen aan het toezicht door een aanbestedende dienst, of (c) het bestuur of de

raad van toezicht van de organisatie is voor meer dan de helft door een aanbestedende dienst aangewezen.

De criteria 1, 2 en 3 zijn cumulatief: alle drie de criteria moeten van toepassing zijn. De bij criterium 3 gestelde subvoorwaarden (a, b en c) zijn niet cumulatief. Het voldoen aan minimaal één van deze subvoorwaarden volstaat.

- **Samenwerkingen van overheden of publiekrechtelijke instellingen**

Als overheden of publiekrechtelijke instellingen samenwerken, geldt de aanbestedingsplicht voor het samenwerkingsverband als geheel of zijn de samenwerkende partijen individueel aanbestedingsplichtig.

- **Speciale-sectorbedrijf**

Onder speciale-sectorbedrijf in de zin van de Aanbestedingswet 2016 vallen (a) aanbestedende diensten, (b) overheidsbedrijven en (c) bedrijven of instellingen, waaraan door een aanbestedende dienst een bijzonder of uitsluitend recht is verleend, voor zover die dienst, dat bedrijf of die instelling een activiteit uitoefent die samenhangt met het beschikbaar stellen en exploiteren van (vaste) netten ten behoeve van nutsvoorzieningen zoals genoemd in [Aanbestedingswet 2016 art. 3.1 tot en met 3.6](#), tenzij de desbetreffende activiteit op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 3.21](#) is uitgezonderd.

### **Geen aanbestedingsplicht?**

Als de definities hierboven niet op u van toepassing zijn bent u in beginsel vrij om binnen de grenzen van het recht dat de precontractuele fase beheerst (redelijkheid en billijkheid), uw aanbesteding naar eigen inzicht in te richten.

Wanneer u niet verplicht bent om Europees aan te besteden:

- kunt u dit vrijwillig doen bij opdrachten onder de drempelwaarden, al zal een Europese aanbestedingsprocedure al snel buitenproportioneel zijn naar mate de geraamde opdrachtwaarde verder onder het relevante drempelbedrag ligt. De procedurekosten zullen dan waarschijnlijk in geen verhouding staan tot de waarde van de opdracht. Daarmee ligt overtreding van de [Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.4A](#) de loer. Houdt bij prestigieuze architectuuropdrachten rekening met verplichtingen bij eventueel [grensoverschrijdend verkeer](#).
- kunt u kiezen voor een nationale of een onderhandse aanbestedingsprocedure. De inkooprichtlijnen van uw organisatie beschrijven onder welke drempelbedragen van welke procedure gebruik gemaakt kan worden. De procedurekosten van onderhandse procedures zijn relatief beperkt.

Let op: als u een aanbestedende dienst vertegenwoordigt in de zin van de Europese aanbestedingsregels, maar de Europese aanbestedingsrichtlijnen niet van toepassing zijn op uw prijsvraag, wil dit *niet* per definitie zeggen dat er geen sprake is van een aanbestedingsplicht. Als de aanbestedende dienst eigen aanbestedingsbeleid vastgesteld heeft, moet dit beleid worden gevolgd. Dit betekent dat wanneer het eigen beleid stelt dat overheidsopdrachten vanaf bijv. € 100.000 openbaar aangekondigd moeten worden, u verplicht bent uw aanbesteding nationaal aan te kondigen.

### **Welk regime is van toepassing op uw opdracht?**

Wanneer de Aanbestedingswet 2016 op u van toepassing is, moet u vaststellen welk regime van toepassing zal zijn op de aanbesteding van uw opdracht. In principe zijn er vier mogelijkheden:

- **Europees aanbesteden**

Om te bepalen of uw opdracht Europees aanbesteed moet worden is de geraamde waarde van de opdracht van belang. Deze raming moet geschieden conform de [Aanbestedingswet 2016 art. 2.13 tot en met 2.21](#). Wanneer deze waarde de relevante [Europese drempelwaarden](#) overschrijdt, moet u verplicht

Europees aanbesteden. Bij een Europese aanbesteding wordt de hele Europese markt benaderd voor de opdracht door een Europese vooraankondiging op [TenderNed](#). TenderNed is een onderdeel van [PIANOo, Expertisecentrum Aanbesteden](#) van de Rijksoverheid. TenderNed geeft de aankondiging door aan [TED](#) (Tenders Electronic Daily, het aankondigingenplatform van alle Europese aanbestedingsopdrachten binnen de Europese Unie). De wettelijke regels die dan van toepassing zijn voor aanbestedende diensten vindt u in de [Aanbestedingswet 2016 hoofdstuk 2](#), en voor speciale sectorbedrijven in [hoofdstuk 3](#). De algemene bepalingen van [hoofdstuk 1](#) zijn altijd van toepassing ([art. 1.4 tot en met 1.10](#)).

- **Nationaal aanbesteden**

Bij een nationale aanbesteding wordt de hele nationale markt door een nationale vooraankondiging op TenderNed benaderd voor de opdracht. De wettelijke regels die dan van toepassing zijn vindt u in de [Aanbestedingswet 2016 art. 1.4 tot en met 1.6](#) en [art. 1.11 tot en met 1.13](#). De nationale procedure is niet uitgeschreven in de Aanbestedingswet 2016. In de praktijk is het verschil tussen een Europese en nationale procedure procedureel niet groot. Wel moet hier de kanttekening gemaakt worden dat de kosten van een nationale procedure gezien de omvang van de opdracht disproportioneel kunnen zijn. Voor de aanbesteding van werken is het [Aanbestedingsreglement Werken \(ARW2016\)](#) verplicht. Dit reglement is ook geschikt gemaakt voor aanbesteding van bouw gerelateerde diensten waaronder architectendiensten. U kunt dit reglement vrijwillig gebruiken, maar in sommige gevallen bent u daartoe verplicht, zie [Aanbestedingswet 2016 art. 1.2](#).

- **Meervoudig onderhands aanbesteden**

De nationale procedure kent de meervoudige onderhandse procedure. Dit is een procedure waarbij u een beperkt aantal ondernemingen vraagt een offerte uit te brengen voor uw opdracht. De wettelijke regels die dan van toepassing zijn vindt u in de [Aanbestedingswet 2016 art. 1.4 tot en met 1.6](#) en [art. 1.14 tot en met 1.16](#). De meervoudig onderhandse procedure is niet uitgeschreven in de Aanbestedingswet 2016. Desgewenst kunt u het Aanbestedingsreglement Werken (ARW2016), dat geschikt is gemaakt voor aanbesteding van bouw gerelateerde diensten waaronder architectendiensten, vrijwillig gebruiken.

Meervoudig onderhandse procedures zijn momenteel in opkomst onder de in het geval van lokale en regionale aanbestedingen.

- **Enkelvoudig onderhands aanbesteden**

Wanneer u niet verplicht bent om een Europese procedure te voeren kunt u kiezen voor een enkelvoudig onderhandse procedure. Dit is een procedure waarbij u één onderneming vraagt een offerte uit te brengen voor uw opdracht. Op dergelijke procedures is de Aanbestedingswet 2016 niet van toepassing. U bent in beginsel vrij om deze procedure, gegeven de toelaatbaarheid van de keus voor deze procedure, binnen het recht dat de precontractuele fase beheerst (redelijkheid en billijkheid), naar eigen inzicht in te richten.

### **Openbaar of niet-openbaar aanbesteden?**

Wanneer u heeft bepaald welke procedure op uw opdracht van toepassing is, kiest u bij zowel de Europese als de nationale procedure voor een openbare of een niet-openbare aanbestedingsprocedure.

Bij een *openbare procedure* aanbesteding moeten alle geïnteresseerde architectenbureaus direct een inschrijving (offerte) doen om naar de opdracht mee te dingen. Bij een *niet-openbare* aanbesteding wordt het aantal architectenbureaus dat gevraagd wordt een inschrijving te doen eerst teruggebracht tot een beperkt aantal door een voorselectie. Soms wordt de niet-openbare procedure verward met de openbare

procedure, omdat beide procedures starten met een openbare vooraankondiging.

De [Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.4A](#) stelt dat een aanbestedende dienst een procedure moet kiezen die geschikt en proportioneel is gezien de omvang van de opdracht, de transactiekosten voor de aanbestedende dienst en inschrijvers, het aantal potentiële inschrijvers, het gewenste eindresultaat, de complexiteit van de opdracht en het type opdracht en het karakter van de markt.

De architectuursector is een branche met vele potentiële aanbieders (architectenbureaus). Bovendien is het maken van een architectonisch ontwerp een ingewikkelde opdracht. Architecten zijn veel tijd en geld kwijt aan het maken van een geschikte inschrijving, ook wanneer er 'slechts' een visie op de opgave gevraagd wordt. Een openbare procedure vergt aanzienlijke maatschappelijke kosten. Architectenbureaus investeren tijd, geld en energie in een inschrijving terwijl er slechts één de opdracht kan krijgen, en de aanbesteder is veel tijd kwijt met het toetsen en beoordelen van al die inschrijvingen. Daarom geniet de niet-openbare procedure de voorkeur. Deze procedure biedt ook betere aanknopingspunten voor (individueel) direct contact tussen aanbestedende dienst en architect, het aantal deelnemers dat uitgenodigd wordt om een presentatie te geven is immers beperkt.

### Aanbevelingen

- Controleer of de [Aanbestedingswet 2016](#) op u van toepassing is.
- Maak een realistische raming van de waarde van uw opdracht en ga na of het bedrag onder of boven de relevante Europese drempelbedragen ligt.
- Huur expertise in wanneer uw organisatie niet over de deskundigheid beschikt om een realistische raming van de waarde van de opdracht te maken.
- Kies bij voorkeur een procedure met zo laag mogelijke kosten, zowel voor uw organisatie (procedurekosten) als voor architectenbureaus (deelnamekosten). Zorg dat de te verwachten kosten in verhouding staan tot de geraamde omvang van de opdracht.
- Overweeg altijd de proportionaliteit van de procedure. Zorg dat u uw keuze voor een bepaalde procedure kunt motiveren. Waarom kiest u bijv. voor een nationale aanbesteding terwijl deze procedure aanzienlijk meer kosten meebrengt dan een onderhandse procedure?
- Raadpleeg de [Gids Proportionaliteit 2016](#) en lees de toelichting en aanbevelingen wanneer u *KOMPAS light Architectendiensten* gebruikt voor het opstellen van een leidraad voor uw aanbesteding.

## 0.3 Inhoud leidraad



*De architectenselectie bij een aanbesteding voor architectendiensten volgens KOMPAS light verloopt via de zgn. 'trechter'-methodiek*

## Toelichting

### Eén leidraad voor de hele procedure of splitsen van de leidraad?

Met KOMPAS light Architectendiensten kunt u één aanbestedingsleidraad opstellen voor de gehele aanbestedingsprocedure of deze leidraad opsplitsen in een selectie- en een gunningsleidraad. Beide opties zijn toegestaan. Eén aanbestedingsleidraad voor de gehele procedure verhoogt de transparantie van de procedure, maar is niet voor alle architectenselecties even geschikt. Wanneer u de leidraad splitst kunt u in de selectieleidraad inzicht geven in de opzet van de gunningsfase. Dit is niet verplicht, maar stelt potentiële gegadigden beter in staat een weloverwogen keuze te maken om zich al dan niet aan te melden voor de opdracht; het voorkomt ook dat geselecteerde gegadigden na selectie alsnog afzien van inschrijving. Bij een eenvoudige gunningsprocedure, bijv. op basis van bureaupresentatie, is één aanbestedingsleidraad voor de gehele procedure een optie. Bij ingewikkelde gunningsprocedures waarbij de geselecteerde gegadigden nadere informatie ontvangen (bijv. wanneer om een ontwerp gevraagd wordt) is het splitsen van de leidraad een betere optie.

De praktijk leert dat aanbestedende diensten vaak parallel aan de selectiefase nog werken aan het programma van eisen voor de gunningsfase, waardoor één aanbestedingsleidraad geen optie is.

### Economisch meest voordelige inschrijving (emvi)

De aanbestedende dienst gunt een overheidsopdracht op grond van de naar het oordeel van de aanbestedende dienst economisch meest voordelige inschrijving. In [Aanbestedingswet 2016 art. 2.114 lid 2](#) wordt dit criterium als volgt omschreven:

“2. De economisch meest voordelige inschrijving wordt door de aanbestedende dienst vastgesteld op basis van de:

- a. beste prijs-kwaliteitverhouding,
- b. laagste kosten berekend op basis van kosteneffectiviteit, zoals de levenscycluskosten, bedoeld in [art. 2.115a](#), of
- c. laagste prijs.”

Daar is aan toegevoegd in [lid 3](#): “3. Bij de toepassing van het eerste lid geschiedt de gunning op grond van onderdeel a van het tweede lid.”

Het komt er dan ook op neer dat met emvi wordt bedoeld: de beste prijs-kwaliteitsverhouding. Als u toch voor het criterium laagste kosten of laagste prijs kiest, moet u dit motiveren in de aanbestedingsstukken ([Aanbestedingswet 2016 artikelen 1.10](#), [1.13](#) en [2.114](#) en [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.5.5](#)).

U bent verplicht om al in de aankondiging te vermelden welk gunningscriterium u gaat hanteren (zie verder 4.2.1)

### Zoekt u een plan of een partner?

Voordat u de aanbestedingsprocedure gaat opstellen, moet u zich afvragen op basis waarvan u een architect wilt kiezen voor uw ontwerpopdracht. Zoekt u een plan of een partner, of een combinatie van beiden? Bij een ‘plan’ ligt de nadruk op het resultaat en wordt in de gunningsfase meestal gevraagd om een visie op de opgave in de vorm van een visiepresentatie of zelfs een ontwerp. Bij een ‘partner’ ligt de nadruk op het ontwerpproces en wordt in de gunningsfase vaak gevraagd om een visie op het ontwerpproces of een bureaupresentatie.

### Status van de leidraad

De in deze leidraad uitgeschreven aanbestedingsprocedure - zowel de onderdelen die gebaseerd zijn op de Aanbestedingswet 2016 als de onderdelen die gebaseerd zijn op eigen aanbestedingsbeleid van de aanbestedende dienst - is bindend voor alle partijen: de aanbestedende dienst, de deelnemers en andere



betrokkenen (zoals de leden van de selectiecommissie in de selectiefase, en de leden van de beoordelingscommissie in de gunningsfase).

### **Aanbevelingen**

- Bepaal of u een plan of een partner, of combinatie van beiden, wilt kiezen in uw aanbesteding.
- Werk bij eenvoudige gunningsprocedures met één aanbestedingsleidraad.
- Splits bij ingewikkelde gunningsprocedures de leidraad uit in een selectieleidraad en een gunningsleidraad.
- Wanneer de leidraad gesplitst wordt, verdient het de voorkeur om in de selectieleidraad een globaal overzicht van de gunningsfase op te nemen. Vermeld in ieder geval het gunningscriterium.

## 1. AANBESTEDENDE DIENST

### 1.1 Gegevens aanbestedende dienst

#### Toelichting

De aanbestedende dienst is de organisatie die de (juridische) eindverantwoordelijkheid draagt voor de aanbestedingsprocedure. In de meeste gevallen zal de aanbestedende dienst ook de opdrachtgever van de architectenopdracht zijn, maar dat hoeft niet. Een aanbestedende dienst kan ook namens een ander (de beoogde opdrachtgever) aanbesteden. Er kan ook sprake zijn van meerdere opdrachtgevers. In dit geval kunt u meerdere aanbestedende diensten benoemen of slechts één opdrachtgever verantwoordelijk maken voor de aanbesteding. KOMPAS light Architectendiensten gaat uit van maximaal drie aanbestedende diensten. De aanbestedende dienst moet niet verward worden met een eventuele (externe) adviseur die de aanbestedingsprocedure begeleidt, tenzij deze adviseur juridisch eindverantwoordelijke is voor de aanbesteding.

#### Aanbevelingen

- Houd het aantal aanbestedende diensten zo beperkt mogelijk.
- Wees duidelijk over de juridische eindverantwoordelijkheid voor de aanbesteding.

### 1.2 Gegevens contactpersoon

#### Toelichting

U moet geïnteresseerde architecten de gelegenheid bieden om vragen te stellen over de aangekondigde opdracht en de aanbestedingsprocedure die u hiertoe gestart heeft ([Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 4.1](#); [Aanbestedingswet 2016 art. 2.53](#) in geval van een Europese aanbesteding). Hiernaast kunnen afgewezen gegadigden vragen om een toelichting van de selectiebeslissing ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.103](#)). De gunningsbeslissing moet ook gemotiveerd worden ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.130](#)), wat impliceert dat afgewezen inschrijvers binnen de Alcatel-termijn van 20 dagen ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.127](#)) kunnen verzoeken om een nadere toelichting als de motivering onvoldoende is (afwezigheid of onvolledigheid van de motivering is reeds een bezwaargrond op zichzelf).

Het is verstandig om één contactpersoon te benoemen voor de aanbestedingsprocedure. Dan is het voor alle deelnemers duidelijk waar zij terecht kunnen met vragen en wordt voorkomen dat er situaties ontstaan waarin het transparantie- en het gelijkheidsbeginsel in het geding komen. U wilt het overzicht niet verliezen, noch dat verschillende medewerkers verschillende antwoorden geven. Welk antwoord is dan juist, en hoe moet u omgaan met mogelijke juridische consequenties van ongelijke informatievoorziening? Wat als een architect contact heeft met een lid van de selectie- of gunningscommissie over de opdracht? Is dan mogelijk sprake van voorkennis van de architect of vooringenomenheid van een beoordelaar? Omdat de contactpersoon contact heeft met (potentiële) gegadigden en inschrijvers kan deze beter geen zitting nemen in de selectie- en gunningscommissie, om elke schijn van vooringenomenheid te vermijden.

#### Aanbeveling

- Benoem één contactpersoon voor de aanbesteding die niet belast is met de beoordeling van aanmeldingen en inschrijvingen en vermeld een e-mailadres waarop men deze contactpersoon kan bereiken.

## 1.3 Indiening stukken

### Toelichting

U moet aangeven waar architecten hun aanmelding en inschrijving moeten indienen.

Bij een aanbesteding die digitaal verloopt geeft u een interactieve website op waar zij de gevraagde stukken kunnen uploaden. Ook wanneer u gebruik maakt van een extern bedrijf, bent u als aanbesteder verantwoordelijk voor het functioneren van de website. U kunt deelnemers niet uitsluiten van de procedure wanneer zij hun stukken niet tijdig geüpload hebben als de site niet goed functioneert.

Aanmelding per e-mail scheelt administratieve rompslomp en is laagdrempelig. De bestandsomvang van het aanmeldingsformulier met bijbehorende stukken is een bijzonder aandachtspunt (zie 3.3.1); grote bestanden kunnen niet direct per e-mail verzonden worden.

Bij een fysieke indiening geeft u zowel een postadres als een afleveradres op; in het laatste geval met openingstijden. Geef expliciet aan waar op het afleveradres (bijv. de receptie) de stukken ingeleverd moeten worden. Zorg voor een reële mogelijkheid om de aanmelding of inschrijving in te dienen en vermijd onnodige beperkingen, zeker wanneer deze bepaalde architecten bevoordelen.

### Aanbevelingen

- Zorg voor voldoende gelegenheid om aanmeldingen en inschrijvingen af te leveren.
- Zorg dat de web omgeving goed functioneert. Houd bij een digitale procedure het functioneren van de upload-site zorgvuldig in de gaten en grijp waar nodig tijdig in.
- Stel voorwaarden met betrekking tot bestandsomvang en formaat van de te uploaden documenten.
- Zorg dat het digitale systeem gelijktijdig uploaden van veel inzendingen aankan tegen het moment dat de inzendingstermijn sluit.
- Vermeld email of telefoonnummer zodat deelnemers contact kunnen opnemen als zij problemen hebben met het uploaden van de stukken.
- Vermeld bijzonderheden van het afleveradres bij een fysieke inzending (openingstijden e.d.).
- Zorg voor voldoende gelegenheid om aanmeldingen en inschrijvingen af te leveren.

## 2. VOORWERP VAN DE OPDRACHT

### 2.1 Het project in vogelvlucht

#### 2.1.1 Kern van het project

##### Toelichting

Iedere goede architectuuropdracht begint met een duidelijke omschrijving van het bouwproject. Wat is de opgave? Wie is de beoogde gebruiker, welke functies moet het gebouw voor de gebruiker vervullen en welke consequenties heeft de stedenbouwkundige en/of landschappelijke context van de projectlocatie? Op basis van deze gegevens kunt u voorwaarden formuleren waaraan het ontwerp moet voldoen (bijv. bruto vloeroppervlak).

De kern van het bouwproject is een kernachtige beschrijving van de aard van het project, de gebruiker(s), de functies, de benodigde capaciteit (omvang), de locatie en de context. Het formuleren van de kern van het project vereist vakkennis. Als uw organisatie hier niet over beschikt, kunt u overwegen externe expertise in te huren. Let erop op dat een adviseur zich niet met belangen van twee of meer partijen belast indien de belangen van deze partijen tegenstrijdig zijn of een daarop uitlopende ontwikkeling aannemelijk is (de problematiek van de zogenoemde 'Chinese walls').

##### Aanbevelingen

- Win advies in of huur een (extern) adviseur in wanneer u niet over de expertise en ervaring beschikt om de kern van het project op te stellen
- Volsta met een beschrijving van de kern van het bouwproject op hoofdlijnen op het digitale formulier van KOMPAS light Architectendiensten; bij de invulvelden kunt u afzonderlijke aspecten van het project toelichten.
- Formuleer de kern van de opgave in uw eigen bewoordingen. U hoeft zich niet te beperken tot 'objectief' kwantificeerbare gegevens. Bij voorbeeld, wanneer u een school wilt waar kinderen zich op hun gemak voelen, kunt u dat beter expliciet benoemen dan deze wens vertalen naar concrete meetbare indicatoren. Het gaat erom om duidelijk te maken wat u wilt; het objectiveren van de vraag is de volgende stap.

#### 2.1.2 Projectgegevens

##### Toelichting

Iedere goede architectuuropdracht begint met het preciseren van de opdracht. Pas als u een goed beeld heeft van de gebruiker(s) en de beoogde functies, kunt u de benodigde capaciteit (omvang) van het project inschatten. Verder dient u zich te verdiepen in de eigenschappen van de projectlocatie en de mogelijkheden en beperkingen die deze met zich brengen. Aan de hand van deze gegevens kan de opgave van het project gespecificeerd worden en kunnen er specifieke projectambities benoemd worden.

##### Aard van het project

Wat is de aard van het project? Betreft het nieuwbouw, uitbreiding, verbouwing, renovatie of restauratie? Welke onderdelen omvat het project? Heeft het project betrekking op het terrein, het gebouw, het interieur? Wat is de complexiteit van het project? Is sprake van een bijzondere context, zijn er bijzondere doelen of eisen?

### Beoogde functie(s) en gebruiker(s)

Vaak is de aanbestedende dienst tevens opdrachtgever en/of de beoogde gebruiker van het project. Dit hoeft niet het geval te zijn. Denk bijv. aan een gemeente die een school laat bouwen. Voor gegadigden is het essentieel te weten wie het project gaat gebruiken, wat de karakteristieken van de beoogde gebruiker(s) zijn, en welke functie(s) het project voor de gebruikers moet vervullen.

### Locatie en context

Waar wilt u het project realiseren? Wat zijn de bijzonderheden van deze locatie die van invloed (kunnen) zijn op uw project? Gelden voorwaarden of zijn wensen benoemd vanuit de (stedenbouwkundige) context? Bij uitbreiding of renovatie is het reeds bestaande gebouw deel van de context. Ook hiervoor kunnen voorwaarden of potenties gelden.

### Omvang van het project

Wat is de indicatieve omvang van de opdracht (bruto vloeroppervlak, aantal gebruikers, aantal zalen etc.)?

### Aanbevelingen

- Als de projectlocatie beschikbaar is verdient het de voorkeur om een plattegrond/luchtfoto of situatieschets van deze locatie beschikbaar te stellen, zeker wanneer stedenbouwkundige of landschappelijke inpassing een wezenlijk onderdeel van uw project is.

## 2.1.3 Projectambities

### Toelichting

Het opstellen van projectambities is een essentiële stap, die moet worden gezet voordat het opzetten van de aanbestedingsprocedure zelf aan de orde kan komen. Ambities zijn een belangrijke bron voor de inrichting van de gehele aanbestedingsprocedure. Ontspoorde aanbestedingsprocedures zijn vaak te herleiden tot een gebrekkige formulering van ambities. Pas als u weet wat u wilt bereiken, kunt u gaan nadenken over wat voor architect en wat voor aanbieder u zoekt.

Ambities stellen u in staat geschikte eisen en criteria te formuleren voor de aanbesteding, die in verhouding staan tot de opdracht (wettelijk vereiste), en waarmee voor de gegadigden duidelijk wordt waarop de eisen en criteria berusten. Dit voorkomt misverstanden en irritatie.

Ambities hebben ook een wervend karakter. Ze geven inzicht in de ruimtelijke, functionele, maatschappelijke en culturele dimensies van de opgave met het doel architectenbureaus te enthousiasmeren om mee te dingen naar de opdracht.

KOMPAS light Architectendiensten onderscheidt ambities met betrekking tot:

- **Ruimtelijke (esthetische) kwaliteit.** Ambities kunnen zijn: representatief (bij de gebruiker passend); expressief / karakteristiek / eigen / authentiek / onderscheidend; mooi / aantrekkelijk / uitnodigend / stijlvol / elegant; inspirerend / tot de verbeelding sprekend; aangenaam / sfeervol / huiselijk / zakelijk / evenwichtig; eigentijds / modern; overzichtelijk / helder / eenvoudig / etc.
- **Functionele kwaliteit.** Ambities kunnen zijn: flexibel indeelbaar; flexibel op termijn: gebouw moet groei en krimp van de te huisvesten organisatie kunnen opvangen (gemakkelijk uitbreidbaar en op te delen in afzonderlijke eenheden); functie-/organisatie-specifiek of universeel bruikbaar (multifunctioneel); integraal toegankelijk of afgeschermd (beveiligd); optimaal bereikbaar en/of optimale afhandeling interne verkeersstromen / etc.
- **Technische kwaliteit.** Ambities kunnen zijn: innovatief / duurzaam / gezond en veilig / comfortabel etc.

Ambities met betrekking tot duurzaamheid kunnen zijn: onderhoudsarm/ energiezuinig / milieuvriendelijk / lage levenscyclus kosten / hoge restwaarde (toekomstwaarde) etc.

U moet een ambitieniveau formuleren dat het best bij uw wensen voor het project en de beschikbare middelen past. De concrete invulling kan zeer specifiek zijn, maar dat hoeft niet. U kunt uw ambitieniveau ook abstract formuleren en deelnemende architectenbureaus ruimte bieden voor het aandragen van ideeën voor een nadere invulling. Deze ambities kunnen afzonderlijk worden benoemd op het niveau van de omgeving (*stedebouw en landschap*), het gebouw (*architectuur*) en het interieur (*interieurarchitectuur*). Soms worden kwaliteitsniveaus benoemd per ruimtecategorie, bijv. representatieve ruimten, standaard werkruimte, utilitaire en verkeersruimten.

### Aanbevelingen

- Win advies in of huur een (extern) adviseur in wanneer u niet over de expertise en ervaring beschikt om de projectambities op te stellen.
- Formuleer de projectambities in uw eigen bewoordingen. U hoeft zich niet te beperken tot 'objectief' kwantificeerbare gegevens. U voorkomt hiermee dat de ambities verkeerd geïnterpreteerd worden.
- Formuleer uw ambities zo bondig, helder, aantrekkelijk en eenduidig mogelijk. Hoe moet 'sobere doch doelmatige' vormgeving geïnterpreteerd worden: een voorkeur voor strakke, minimalistische vormgeving of een voorkeur voor kostenbewuste vormgeving? Wat is een duurzaam gebouw? Gaat dit over energiezuinigheid, duurzame materialen, beperking milieubelasting of wellicht sociale duurzaamheid?
- Zorg dat de projectambities consistent zijn ten opzichte van voorwaarden en criteria die in de aanbestedingsprocedure gehanteerd worden. Het verdient de voorkeur om de 'trechtermethodiek' van KOMPAS light Architectendiensten te hanteren: formuleer eerst de opgave (kern van het project), formuleer op basis daarvan uw wensen (projectambities), en gebruik deze als basis voor te stellen eisen en criteria. Zo ontstaat samenhang en wordt het voor de deelnemers duidelijk waarom bepaalde eisen en criteria gesteld worden; hierdoor zal de proportionaliteit hiervan minder snel ter discussie staan.
- Zorg dat uw ambities realistisch zijn gezien het beschikbare budget.
- Specificeer ambities bij voorkeur zodanig dat u de markt stimuleert om met innovatieve oplossingen te komen; misschien is er meer mogelijk dan u voor mogelijk hield.
- Bij grote, complexe projecten kan het de voorkeur hebben om de projectambities in een bijlage te beschrijven.
- Bij een veelvoud aan projectambities kan het verstandig zijn om prioriteiten aan te brengen. Welke ambities wegen het zwaarst? Deze prioriteiten kunt u tot uitdrukking brengen in de selectiecriteria en gunningscriteria door hieraan wegingsfactoren te hangen.

## 2.1.4 Financieel kader

### Toelichting

De indicatieve bouwsom is belangrijke informatie voor de architectenbureaus die deelnemen aan de aanbestedingsprocedure. De bouwsom is een belangrijke indicator voor de omvang van het project en kan gebruikt worden om een ruwe schatting te maken van het honorarium voor de architect na gunning van de opdracht. Als de indicatieve bouwsom nog niet bekend is kunt u een toelichting geven.

In de praktijk worden aanbestedingen van architectendiensten vaak gestart op basis van niet realistische begrotingen. Ambities staan dan in geen verhouding tot het beschikbare budget. Voor dit budget moet bij voorkeur niet alleen gekeken worden naar de bouwsom, maar ook naar de exploitatielasten (*total cost of*

*ownership*). Een extra investering in het ontwerp van het project kan zich dubbel en dwars terugverdienen gedurende de levenscyclus van het project. Ook wordt wel gestart zonder dat de financiering van het bouwproject rond is; incidenteel wordt zelfs gestart voordat überhaupt zicht is op een sluitende financiering (de in de aanbestedingsprocedure ingebrachte visies en/of ontwerpen worden gebruikt om financieel draagvlak te creëren).

Rondom dergelijke aanbestedingen ontstaan vaak problemen. Procedures worden stopgezet, opdrachten worden sterk versoberd of aan het eind van de aanbesteding toch niet gegund. Dit levert veel frustraties en onnodige verspilling van maatschappelijk kapitaal op voor zowel de markt als de opdrachtgever. Daarom is het verstandig om niet met de aanbesteding te starten voordat de financiën voor het bouwproject op orde zijn.

### **Aanbevelingen**

- Zorg dat de financiering rond is, dan wel dat er voldoende uitzicht is op financiering, voordat de aanbesteding gestart wordt.
- Het opstellen van een realistische indicatieve bouwsom is vakwerk. Maak gebruik van een degelijk bouwcalculatieprogramma of huur een expert in wanneer u hier zelf niet uitkomt.
- Controleer het realiteitsgehalte van de indicatieve bouwsom, bijv. door een *second opinion*. Begrotingen blijken vaak niet opportuun te zijn wanneer de aanbiedingen van de geselecteerde architecten geopend worden of wanneer de architect die de opdracht gegund gekregen heeft aan de slag gaat. Dit kan vervelende juridische complicaties met zich brengen en leiden tot onnodige verspilling van publieke middelen.

## **2.1.5 Projectplanning**

### **Toelichting**

De projectplanning geeft zicht op de planning van uitvoering van het bouwproject na gunning. Dit is iets anders dan de planning van de onderhavige aanbestedingsprocedure (zie 5.1). Een dergelijk overzicht stelt potentieel gegadigden in staat om na te gaan of zij voldoende personele capaciteit beschikbaar hebben om uw opdracht uit te voeren.

### **Aanbevelingen**

- Zorg voor een realistische planning, die flexibel genoeg is om 'tegenvallers' op te vangen. Een te krappe planning doet het eindresultaat van het project meestal geen goed.
- Als de voortgang van de projectplanning afhankelijk is van toekomstige *go or no go* momenten dient u dit expliciet te vermelden (bijv. inspraak of politieke besluitvorming).

## **2.2 Verwachtingen ten aanzien van het ontwerp(bureau)**

### **2.2.1 Ontwerpproces**

#### **Toelichting**

In de vorige paragraaf heeft u vastgelegd **wat** u wilt (welk resultaat beoogt het bouwproject, wat moet de te contacteren architect gaan ontwerpen?). Op basis daarvan kunt u (resultaatgerichte) eisen en criteria formuleren voor uw aanbestedingsprocedure (zie 2.1.3).

Misschien heeft u ook wensen ten aanzien van het proces. *Hoe* wilt u dat het ontwerp voor uw project tot

stand komt? Realiseert u zich dat u niet een product (een ontwerp) inkoopt, maar dat u een architect wilt contracteren die namens u een ontwerp voor uw project gaat maken. KOMPAS light Architectendiensten biedt u de mogelijkheid om naast projectambities ook ambities ten aanzien van het ontwerpproces te formuleren. Dit is niet verplicht.

Gedacht kan worden aan de volgende ambities: het beoogd gebruik dient centraal te staan bij het ontwerpen / (optimale) integratie van bouwkundig, constructief en installatietechnisch ontwerp / gebruikersparticipatie en inspraak tijdens ontwerpfase / de aannemer schuift als adviseur aan tijdens het ontwerpproces / krappe planning wegens spoed / werken in [BIM](#)/etc.

De mogelijke ambities zijn indicatief. U kunt zelf de ambities ten aanzien van het ontwerpproces benoemen die u belangrijk acht voor het ontwerpproces. De concrete invulling kan zeer specifiek zijn, maar dat hoeft niet. Op basis van de geformuleerde ambities ten aanzien van het ontwerpproces kunt u (procesgerichte) eisen en criteria formuleren voor uw aanbestedingsprocedure. Als eenmaal gepubliceerd is wat de ambities, eisen en criteria zijn kan daar niet meer in veranderd worden.

### Aanbevelingen

- Onderschat het formuleren van ambities ten aanzien van het ontwerpproces niet; deze zijn minstens even belangrijk als de ambities ten aanzien van het resultaat. Let op: als eenmaal gepubliceerd is wat de ambities zijn, kunnen deze niet meer worden gewijzigd.
- Verdiep u in de mogelijkheden en onmogelijkheden van het ontwerpproces. Win desnoods advies in of huur expertise in.
- Zorg dat de procesambities consistent zijn ten opzichte van voorwaarden en criteria die in de aanbestedingsprocedure gehanteerd worden. Het verdient de voorkeur om de 'trechtermethodiek' van KOMPAS light Architectendiensten te hanteren: formuleer eerst de ambities ten aanzien van het ontwerpproces), formuleer op basis daarvan uw wensen (projectambities), en gebruik deze als basis voor te stellen eisen en criteria. Zo ontstaat samenhang en wordt het voor de deelnemers duidelijk waarom bepaalde eisen en criteria gesteld worden; hierdoor zal de proportionaliteit hiervan minder snel ter discussie staan.
- Zorg dat uw ambities realistisch zijn, gezien het beschikbare budget.
- Specificeer ambities bij voorkeur zodanig dat u de markt stimuleert om met innovatieve oplossingen te komen; misschien is er meer mogelijk dan u voor mogelijk hield.
- Bij een veelvoud aan procesambities kan het verstandig zijn om prioriteiten aan te brengen. Welke ambities wegen het zwaarst? De prioriteiten kunt u tot uitdrukking brengen in de selectiecriteria en gunningscriteria door hieraan wegingsfactoren te hangen.

## 2.2.2 Profiel architect

### Toelichting

#### Profiel opstellen of niet?

Op basis van de projectambities en de ambities ten aanzien van het ontwerpproces kunnen geïnteresseerde architecten bepalen of de opdracht bij hen past en de aanbestedende dienst kan zich een beeld vormen van de eigenschappen en vaardigheden waarover een geschikte architect moet beschikken. Hoewel het niet noodzakelijk is om een profielschets van de geschikte architect op te stellen, hechten aanbestedende diensten hier soms aan: het maakt de opdrachtschrijving persoonlijker, tastbaarder, en het gaat uiteindelijk om het contracteren van een partner voor een ontwerpproces, niet om een abstract ontwerpproces. Over de wenselijkheid van het opstellen van een architectenprofiel zijn de meningen verdeeld.



Het verengen van een profiel kan als gevolg hebben dat u maar een zeer klein deel van de potentiële markt benadert omdat er maar enkele architecten(bureaus) daar aan kunnen voldoen. Het is niet toegestaan om een profielschets dusdanig te verengen dat men alleen maar kan uitkomen bij één bureau/architect (verboden favoritisme).

### **Aandachtspunten bij het opstellen van een profiel**

- **Geschikte architectenbureau of geschikte projectarchitect?**

Nauw samenhangend met de wens om de opdracht(nemer) tastbaarder te maken, is het dilemma dat ook wel 'vent of tent' wordt genoemd. U zoekt een geschikte architect voor uw opdracht, wat moet u dan beoordelen: de geschiktheid van het architectenbureau of van de beoogde projectarchitect die dat bureau wil inzetten voor uw opdracht?

Bij een aanbesteding kunt u voor allebei of voor slechts één van de twee een profiel opstellen (en dit profiel gebruiken voor het opstellen van voorwaarden en criteria voor de aanbestedingsprocedure). Wanneer u belang hecht aan de capaciteit, ervaring, creativiteit, innovatieve vermogen etc. van het bureau, kunt u een profielschets van het bureau overwegen. Bij grote bureaus die meerdere architecten in dienst hebben, krijgt u zo echter geen concreet inzicht in de geschiktheid van de architect die na opdrachtverlening uw opdracht gaat uitvoeren. Daarom willen veel aanbesteders (ook) de projectarchitect beoordelen met wie zij na opdrachtverlening gaan samenwerken.

- **Mogelijkheden en onmogelijkheden**

Een profielschets biedt de mogelijkheid om het ideale architectenbureau en/of de ideale projectarchitect voor uw opdracht te typeren. Zoekt u een ervaren architect die heel goed is in het ontwerpen van degelijke scholen binnen strikte kaders van tijd en budget of zoekt u juist een creatieve architect die buiten de conventionele kaders denkt en excelleert in unieke ontwerp oplossingen? Zoekt u een architect die de regie naar zich toe trekt in het ontwerp proces of juist niet? Wat voor specialismen moet een architect beheersen in verband met bijzondere aspecten van de opdracht (bijv. ten aanzien van het restaureren van monumenten of duurzaamheid)? Zoekt u een architect met een sterke affiniteit met een bepaalde bouwstijl of bepaalde materialen?

Bij het opstellen van een profiel moeten bepaalde grenzen in acht genomen worden. Het aanbestedingsrecht mag niet geschonden worden en de beginselen van het [Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie](#) moeten gerespecteerd worden. Ook is het verstandig om de praktische consequenties in ogenschouw te nemen. Het is niet toegestaan om de aanbestedingsprocedure naar een specifieke architect, die uw voorkeur heeft, toe te schrijven. Het is wel toegestaan om karakteristieken van deze architect die u aanspreken te vertalen naar een profiel, mits die vertaling niet zo strikt wordt dat alleen de architect die de voorkeur geniet daaraan voldoet. Uiteraard moeten de wensen ten aanzien van het profiel altijd proportioneel zijn en mogen deze wensen niet discriminerend zijn.

### **Jong talent en kleine bureaus**

Voor jong talent en kleine bureaus is het moeilijk om door de selectiefase van (Europese) niet-openbare aanbestedingen heen te komen. Zij missen capaciteit en ervaring om te concurreren met gevestigde, grote bureaus. Er zijn aanbestedende diensten die zoeken naar mogelijkheden om een opdracht juist aan jongeren of kleine bureaus te gunnen, maar het is niet toegestaan om opdrachten voor te behouden aan bepaalde groepen (zie discriminatieverbod, [Aanbestedingswet 2016 art. 2.112 lid 2](#)). De eisen moeten proportioneel zijn aan de opdracht; bij een kleine opdracht kunnen dus eisen gesteld worden die daarbij passen en waarmee de opdracht dan geopend wordt voor diegenen die daaraan

voldoen, en dus ook klein, jong en onervaren kunnen zijn - maar wel ervaren genoeg voor deze opdracht.

Geschiktheidseisen en selectiecriteria met betrekking tot competenties zoals inventiviteit en creativiteit in plaats van (kwantitatieve) capaciteit en ervaring dragen bij aan het vergroten van mogelijkheden voor jong talent en kleine bureaus. In plaats van inhoudelijke criteria kan ook gebruikt gemaakt worden van (gedeeltelijke) loting om architecten te selecteren om een aanbidding te doen in de gunningsfase.

Een aanbestedende dienst kan ook overwegen om alle architecten die voldoen aan de geschiktheidseisen uit te nodigen voor de gunningsfase (zie 4.1.1). De gemeente Rotterdam voert beleid in deze context en heeft daartoe een [Protocol Ontwerpersselecties](#) opgesteld. Dit protocol is gebaseerd op de ontwikkeling van een specifiek inkoopbeleid voor het contracteren van een architect in afstemming met het gemeentelijke architectuurbeleid.

### Aanbevelingen

- Overweeg de toegevoegde waarde van het opstellen van een profiel van de geschikte architect.
- Overweeg of u een architectenbureau en/of een projectarchitect wilt beoordelen.
- Voorkom dat het profiel dusdanig gedetailleerd opgesteld wordt dat mededinging onnodig beperkt wordt.
- Besteedt aandacht aan de positie van jong talent en kleine bureaus als u hier belang aan hecht.

## 2.3 Beschrijving van de opdracht

### 2.3.1 Gevraagde architectendiensten

#### Toelichting

In deze paragraaf specificert u de opdracht voor de architect, de zogenaamde gevraagde architectendiensten. Voor de *selectieleidraad* kunt u volstaan met een omschrijving op hoofdlijnen, maar voor een *aanbestedingsleidraad* of *gunningsleidraad* is een gespecificeerde taakbeschrijving noodzakelijk. Een gespecificeerde taakbeschrijving stelt architecten in staat een toegesneden honorariumaanbidding te doen en voorkomt dat u na opdrachtverlening geconfronteerd wordt met meerwerk (taken die niet in de aanbidding zaten). Bovendien moeten de honorariumaanbiddingen bij de beoordeling van de inschrijvingen in de gunningsfase met elkaar vergeleken kunnen worden.

#### Omvang van de opdracht

Uit de omschrijving van de gevraagde architectendiensten zou in ieder geval de omvang van de architectenopdracht moeten blijken. Als de omvang nog niet vaststaat bent u nog niet aan een aanbesteding toe. Toch worden aanbestedingen soms gestart voordat de omvang van de opdracht vaststaat. De aanbesteder twijfelt dan nog of hij een totale ontwerpbeurt zal opdragen aan de architect, of dat na de te selecteren aannemer na het voorlopig ontwerp verantwoordelijk zal zijn voor de verdere uitwerking van het ontwerp. De aanbesteding is dan gestart alsof het een volledige architectenopdracht betreft, met corresponderende voorwaarden en daaruit voortvloeiende deelnamekosten voor architectenbureaus. Als de aanbestedende dienst uiteindelijk beslist om toch uitsluitend een voorlopig ontwerp op te dragen (of dit nu aan het begin van de gunningsfase of na gunning gebeurt) kan de terechte vraag gesteld worden of, achteraf gezien, de in de selectiefase gestelde voorwaarden in redelijke verhouding staan tot de aard en omvang van de opdracht, en of de deelnamekosten voor de bureaus proportioneel zijn ten opzichte van de omvang van de uiteindelijke opdracht.

## Ontwerpteam

Bij het ontwerp van een gebouw zijn meestal meerdere adviseurs betrokken: onder andere een architect, een constructeur en een installateur. Ook kan inrichting van buitenruimte tot de opdracht behoren, waardoor de inzet van een landschapsarchitect of stedenbouwkundige wenselijk is. U kunt alle adviseurs afzonderlijk contracteren, of een ontwerpteam contracteren voor een totaalopdracht voor het integrale ontwerp van het gehele gebouw (*total engineering*). In dit laatste moeten architectenbureaus, voor zover de gevraagde disciplines niet vertegenwoordigd zijn in het bureau, zich aanmelden met andere bureaus; als combinatie of met de andere bureaus als onderaannemers (meer informatie over combinaties en onderaannemers is te vinden in 5.5.2).

## Clusteren en opknippen

Een van de speerpunten van het aanbestedingsrecht is het toegankelijker maken van overheidsopdrachten. Daarom is niet toegestaan opdrachten onnodig samen te voegen (bijv. één aanbesteding voor het ontwerp van twee zelfstandige schoolgebouwen). Als samenvoeging plaatsvindt moet dit worden toegelicht in de aanbestedingsstukken. Twee opdrachten mogen alleen geclusterd worden wanneer het logisch samenhangende, onlosmakelijk met elkaar verbonden onderdelen betreft, waarbij in de positie van het MKB zorgvuldig is geanalyseerd en afgewogen, en de aanbestedende dienst de noodzaak tot clusteren deugdelijk kan motiveren ([Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.3.1](#)).

De keerzijde van clusteren is opknippen. De [Aanbestedingswet 2016 art. 2.14](#) verbiedt het splitsen van opdrachten met het oogmerk onder een (Europese) aanbestedingsplicht uit te komen. Ten onrechte wordt in dit verband soms gesproken van percelen. Het begrip 'percelen' in het kader van de Aanbestedingswet 2016 betreft het binnen de regels van de wet onderverdelen van een opdracht in meer stukken. Uitgangspunt van de wet is dat geclusterde opdrachten in beginsel in percelen verdeeld moeten worden, zie [Aanbestedingswet 2016 art. 1.5 lid 3](#). Als twee zelfstandige schoolgebouwen in één aanbesteding aanbesteed worden, moet dus in beginsel in percelen aanbesteed worden (iedere school is dan één perceel).

## Aanbevelingen

- Vermeld duidelijk de omvang van de opdracht in de leidraad (volledige bouwkundige ontwerpoperdacht of alleen een voorlopig ontwerp of definitief ontwerp, een integrale ontwerpoperdacht etc.). Als de omvang nog niet vastligt bent u in principe nog niet aan een aanbesteding toe.
- Vermijd onnodige clustering en opsplitsing van opdrachten. De juridische mogelijkheden zijn beperkt. Raadpleeg altijd de [Gids Proportionaliteit 2016](#).
- Om de administratieve lasten beperkt te houden kan in een selectieleidraad volstaan worden met een beschrijving van de gevraagde architectendiensten (de architectenopdracht) op hoofdlijnen. Uiteraard moet hieruit wel de omvang van de opdracht blijken.
- Maak bij het vaststellen van de taakbeschrijving gebruik van de [Standaardtaakbeschrijving STB2014](#) van de BNA en NLingenieurs. Er zijn computerapplicaties (takenlijsten) te verkrijgen waarmee u eenvoudig de juiste taken uit de STB kunt selecteren.
- Besteed bij de taakbeschrijving ook aandacht aan de benodigde inzet voor het verrichten van de beschreven taken. Het verdient de voorkeur om te vermelden dat de architect na opdrachtverlening overleg met de opdrachtgever moet voeren, en daarbij een indicatie van de inzet te geven (bijv. eens per maand projectoverleg). Dit voorkomt uiteenlopende interpretaties van de in te zetten uren en daaraan gekoppelde grote verschillen in plan van aanpak en financiële aanbieding van de inschrijvingen.
- Wanneer de opdracht gefaseerd opgedragen wordt is het verstandig om dit expliciet te vermelden vanuit het oogpunt van transparantie. Als de gefaseerde opdrachtverlening (mede) afhankelijk is van zaken zoals bestuurlijke goedkeuring of inspraak van omwonenden, geef dat dan expliciet aan.

## 2.3.2 Percelen

### Toelichting

U kunt uw aan te besteden opdracht in percelen verdelen die u al dan niet gelijktijdig aanbesteedt ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.18](#) en [2.19](#)). Verdeling van de opdracht in percelen is niet verplicht, maar uitgangspunt van de wet is wel dat geclusterde opdrachten in beginsel in percelen aanbesteed moeten worden. Hiernaast wijst de [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.3.2](#) op het risico van disproportionaliteit bij zeer omvangrijke opdrachten die niet opgedeeld worden in percelen, dan wel in zeer grote percelen, waardoor een belangrijk deel van de markt wordt uitgesloten.

KOMPAS light Architectendiensten gaat ervan uit dat de opdracht niet in percelen verdeeld is. Als u uw opdracht in percelen verdeelt, moet u per afzonderlijk perceel een leidraad opstellen. U moet daarbij expliciet aandacht besteden aan de vraag of gegadigden zich wel of niet op meerdere percelen mogen inschrijven.

### Voordelen van het verdelen van de opdracht in percelen

#### - **Meer kansen voor het MBK en jong talent**

Het verdelen van de opdracht in percelen betekent in de praktijk meestal meer en kleinere opdrachten en daaraan gekoppeld lagere geschiktheidseisen in de aanbestedingsprocedure. Dit kan kansen bieden aan kleinere en jonge bureaus, die niet over de omzetten en ervaring beschikken om de gehele opdracht uit te voeren.

#### - **Kwaliteit samenstelling ontwerpteam**

Verdeling in percelen kan uitkomst bieden wanneer u zelf een interdisciplinair ontwerpteam wilt samenstellen. Een verdeling in percelen per discipline ligt daarbij voor de hand. U kunt per discipline de meest geschikte kandidaat selecteren. Als u bijv. een gebouw inclusief ontwerp van het omliggende park wilt aanbesteden en deze opdracht niet onderverdeelt in percelen, kunt u uitsluitend de kwaliteit van een aangemelde samenwerking van architect en landschapsarchitect als geheel beoordelen bij de architectenselectie - dus niet de architect en landschapsarchitect afzonderlijk. Dit kan betekenen dat u de beste architect en landschapsarchitect voor uw opdracht niet kunt selecteren, omdat zij zich met een ongeschikte partner hebben aangemeld. Verdeling in percelen stelt u in staat om de beste architecten en de beste landschapsarchitecten te selecteren.

#### - **Onderdelen opdracht onderhands gunnen**

De perceelregeling in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.18](#) en [2.19](#) biedt de mogelijkheid om kleine percelen onderhands te gunnen (die hoeven dan niet Europees aanbesteed te worden). Deze regeling wordt in de praktijk wel gebruikt om de opdrachten voor de adviseurs installaties en/of constructie onderhands te gunnen. Onderhandse gunning van kleine percelen van een aanbestedingsplichtige ontwerp-opdracht is aan strikte regels gebonden: de geraamde waarde van de betreffende percelen mag niet meer dan € 80.000 per perceel bedragen, en de totale geraamde waarde van de onderhands te gunnen percelen tezamen mag niet meer bedragen dan 20% van de totale waarde van alle percelen.

### Nadelen van het verdelen van de opdracht in percelen

#### - **Beheerlasten**

Het onderverdelen van de opdracht in percelen betekent meestal meer opdrachtnemers en daardoor meer kosten. Zowel de kosten van de aanbesteding als contractbeheer na gunning vallen zeer waarschijnlijk hoger uit; daar staat tegenover dat verhoogde concurrentie tot scherpere aanbiedingen kan leiden. Het vraagt ook extra aandacht om de coördinatie tussen de afzonderlijke percelen goed te regelen.

- **'Gedwongen huwelijken'**

Bij het aanbesteden van disciplines in afzonderlijke percelen is er het dilemma van de 'gedwongen huwelijken': de leden van het ontwerpteam zoeken elkaar niet uit, maar worden door u aan elkaar gekoppeld. Om de samenwerking binnen het ontwerpteam te bevorderen kunt u het gehele ontwerpteam in één perceel aanbesteden, zodat de architect zelf de teamleden kan kiezen waarmee hij goed kan samenwerken. Als het architectenbureau niet zelf over alle gevraagde disciplines beschikt kan het een combinatie vormen met andere adviseurs, of deze adviseurs inzetten als onderaannemer (meer informatie over combinaties en onderaannemers is te vinden in 5.5.2).

**Aanbevelingen**

- Ga na of verdeling van de opdracht in percelen meerwaarde heeft voor uw opdracht en/of de proportionaliteit ten goede komt. Vermijd uitsplitsing in percelen als dat geen voordelen met zich meebrengt.
- Als u de opdracht in percelen verdeelt, stelt u per perceel een leidraad op.
- Als u de opdracht in percelen verdeelt, let er dan op dat de percelen duidelijk van elkaar gescheiden zijn en de coördinatie van de percelen goed geregeld is.
- Als u de opdracht in percelen verdeelt, controleer dan of alle taken ondergebracht zijn in een perceel, om te voorkomen dat uit te voeren werkzaamheden buiten de opdracht vallen.
- Als u meerdere projecten clustert in de aanbesteding, moeten de afzonderlijke projecten in beginsel ondergebracht worden in afzonderlijke percelen. Raadpleeg de [Gids Proportionaliteit 2016](#) voor het clusteren van opdrachten.

## 3 VOORWAARDEN

### 3.1 Voorwaarden met betrekking tot de opdracht

#### 3.1.1 Inkoopvoorwaarden

##### Toelichting

In de aanbestedingspraktijk is vaak de nodige commotie over de inkoopvoorwaarden die van toepassing zijn op de opdracht na gunning, de voorwaarden waarmee architecten in de regel tijdens de aanbesteding expliciet moeten instemmen. Het niet onvoorwaardelijk instemmen met de inkoopvoorwaarden leidt tot uitsluiting (ongeldige aanmelding dan wel ongeldige inschrijving).

Een kenmerk van voorwaarden is dat deze in hun algemeenheid gelden; de kernbedingen (prijs, looptijd etc.) van een opdracht worden in de overeenkomst geregeld. Per opdracht kan een aanbestedende dienst expliciet van bepaalde voorwaarden afwijken (wat dan expliciet tijdens de aanbesteding kenbaar gemaakt moet worden en niet pas bij gunning). Wijzigingen in de algemene voorwaarden worden in de overeenkomst vastgelegd. Het is verstandig om de toepasselijke inkoopvoorwaarden al in de selectiefase vast te leggen. In Nederland geldt dat de voorwaarden van de partij die zijn voorwaarden als eerste bekend maakt, van toepassing zijn op de rechtsverhouding tussen partijen, tenzij de voorwaarden uitdrukkelijk van de hand worden gewezen door de wederpartij. Praktisch gezien is het buitengewoon lastig om de aanbiedingen van de inschrijvers te vergelijken wanneer zij verschillende voorwaarden van toepassing zouden verklaren op hun aanbieding.

KOMPAS light Architectendiensten gaat ervan uit dat de inkoopvoorwaarden in de selectiefase uitgereikt worden. Als u de inkoopvoorwaarden pas in de gunningsfase aan de geselecteerde gegadigden wilt uitreiken moet u dit op het formulier vermelden in het verplichte invoveld m.b.t. de vindplaats van de voorwaarden.

##### Proportionaliteit

Algemene voorwaarden mogen niet onredelijk bezwarend zijn voor één van de partijen. De [Gids Proportionaliteit 2016](#) stelt dat de van toepassing verklaarde voorwaarden proportioneel moeten zijn. Over wat onder 'onredelijk bezwarend' en 'proportioneel' verstaan moet worden lopen de meningen uiteen. Overheden en publiekrechtelijke instellingen hebben meestal eigen algemene inkoopvoorwaarden. Zo heeft het Rijk Algemene Rijksvoorwaarden voor het verstrekken van opdrachten tot het verstrekken van diensten ([ARVODI2014](#)) vastgesteld terwijl de Nederlandse architectenbranche eigen, meer op de aard van de dienstverlening toegesneden, algemene voorwaarden hanteert ([DNR2011, herzien juli 2013](#)). De algemene voorwaarden van de aanbestedende dienst en de algemene voorwaarden van de architectenbranche sluiten niet altijd goed op elkaar aan.

Bij de voorbereiding van een opdracht moet worden afgewogen in hoeverre de van toepassing te verklaren algemene voorwaarden zich verhouden tot de aard van de opdracht, en of deze ook nodig zijn voor een goede uitvoering daarvan. Ten opzichte van de eigen inkoopvoorwaarden vormt [DNR2011 \(herzien 2013\)](#) van BNA en NLingenieurs vaak een beter alternatief, omdat DNR2011 toegesneden is op de architectenbranche.

Specifieke omstandigheden kunnen vereisen dat de aanbestedende dienst op bepaalde punten afwijkt van het bepaalde in DNR2011. Dit is een transparante regeling die rechtszekerheid biedt aan opdrachtgever en architect. De gevolgen van afwijking van DNR2011 moeten mede om deze reden goed overwogen worden en zijn vaak af te raden. In de toelichting van de ARVODI2014 wordt gesteld dat de ARVODI2014 minder geschikt is voor specifieke opdrachten dan voor het verstrekken van architectendiensten. De ARVODI2014

verwijst hierbij naar de [ABAA-DNR 2005](#) van het Rijksvastgoedbedrijf als betere alternatieven.

### **Aandachtspunten proportionaliteit inkoopvoorwaarden**

- **Aansprakelijkheid**

Bij de voorbereiding van de aanbesteding moet worden afgewogen in hoeverre de inkoopvoorwaarden zich verhouden tot de aard van de opdracht en of deze ook nodig zijn voor een goede uitvoering daarvan. Het is niet altijd redelijk om de aansprakelijkheid voor schade volledig bij de architect te leggen. Een aansprakelijkheid van € 1,5 miljoen per jaar staat in geen verhouding tot een opdrachtwaarde van € 200.000. De verlangde aansprakelijkheid moet ook verzekeraar zijn. Zie in dit kader de [Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.9A](#) die stelt dat de aanbestedende dienst het risico moet leggen bij de partij die dat risico het best kan beheersen of beïnvloeden.

De beroepsaansprakelijkheidsverzekering van Nederlandse architecten is gebaseerd op de [DNR2011 \(herzien 2013\)](#), die uitgaat van een aansprakelijkheid voor directe schade van maximaal het honorarium, met een maximum van € 1 miljoen dan wel maximaal drie maal het honorarium met een maximum van € 2,5 miljoen. De in de praktijk nogal eens verlangde onbegrensde aansprakelijkheid voor directe en indirecte schade levert veel problemen op. Onbeperkte aansprakelijkheid staat in geen verhouding tot de omvang van de opdracht en is bovendien niet of slechts tegen zeer hoge premies te verzekeren.

- **Intellectuele eigendomsrechten**

- **Auteursrecht**

Veel aanbestedende diensten verlangen dat de intellectuele eigendomsrechten die ontstaan door ontwerpwerkzaamheden verricht als onderdeel van de opdracht aan hen worden overgedragen. Incidenteel wordt zelfs het intellectuele eigendom op alle inschrijvingen geclaimd. Dit stuit op weerstand bij architecten, die het auteursrecht als fundament van hun vak zien.

Hoe zit het auteursrecht in elkaar? Het door de architect te maken ontwerp zal in de meeste gevallen een 'werk' zijn in de zin van de [Auteurswet](#) en als zodanig auteursrechtelijk beschermd. De architect zal in het algemeen de 'maker' van het ontwerp zijn. In beginsel zal de architect daarom als auteursrechthebbende met betrekking tot het ontwerp moeten worden aangemerkt. Als auteursrechthebbende is de architect exclusief gerechtigd het ontwerp 'openbaar te maken' en te 'verveelvoudigen' (ook wel exploitatierechten genoemd). Voor 'openbaarmaking' en 'verveelvoudiging' heeft de opdrachtgever in beginsel toestemming van de architect nodig, bijv. in de vorm van verleende gebruiksrechten (licentie). De architect en de opdrachtgever kunnen schriftelijk overeenkomen dat de architect diens exploitatierechten aan de opdrachtgever overdraagt. Vaak heeft een aanbestedende dienst het volledige intellectuele eigendom niet nodig; meestal volstaat een uitgebreide licentie ([Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.9.1.2](#)). De vraag is of het opeisen van auteursrecht op afgewezen inschrijvingen gerechtvaardigd is, of zelfs buitenproportioneel.

- **Persoonlijksrechten**

Hiernaast beschikt de architect over zogenoemde *persoonlijksrechten*. Deze rechten dienen ter bescherming van de reputatie van de maker en de integriteit van diens werk. Deze rechten houden in dat de maker van het werk bezwaar kan maken als zijn werk bijvoorbeeld onder een andere naam dan zijn eigen wordt uitgegeven. Ook kan de maker zich verzetten tegen andere wijzigingen die in het werk worden aangebracht, maar dat alleen als het verzet niet in strijd is met de redelijkheid.

- **Modellenrecht**

In incidentele gevallen kunnen ook andere intellectuele eigendomsrechten ontstaan. Het door de architect ontworpen 'voortbrengsel' kan modelrechtelijke bescherming genieten. In beginsel zal het



modellenrecht aan de architect toekomen. Ook is denkbaar dat als gevolg van de werkzaamheden van de architect een octrooieerbare uitvinding wordt gedaan. De [Rijksdienst voor Ondernemend Nederland](#) verschaft meer informatie over het modellenrecht in Europa.

Meestal heeft een aanbestedder geen behoefte aan volledige model- en octrooirechten. Een licentie is in principe voldoende. Besef dat de nodige kosten gemaakt worden met het bedenken en uitwerken van innovatieve oplossingen. Als de architect het intellectuele eigendom op innovaties verliest, kan hij de innovatie niet zomaar toepassen in volgende ontwerpen en kunnen de ontwikkelkosten niet over meerdere opdrachten terugverdiend worden. Als aanbestedende dienst loopt u het risico dat, wanneer u alle intellectuele eigendomsrechten opeist, de ontwikkelkosten volledig bij u in rekening gebracht worden of dat de markt niet bereid is om innovatieve oplossingen voor u te ontwerpen.

- **Intellectuele eigendomsrechten van derden**

Het is mogelijk dat het ontwerp van de architect, of het gebruik daarvan door de opdrachtgever, inbreuk maakt op intellectuele eigendomsrechten van een derde. De architect kan, al dan niet bewust, bijv. een bestaand werk van een andere architect hebben gekopieerd of elementen daarvan in zijn ontwerp hebben overgenomen. Dit kan aanzienlijke schade voor de opdrachtgever tot gevolg hebben. In zo'n geval zou de opdrachtnemende architect de opdrachtgever moeten vrijwaren.

### **Aanpassingen**

U moet potentiële inschrijvers de kans bieden suggesties te doen voor aanpassingen aan de conceptovereenkomst of af te wijken van de inkoopvoorwaarden ([Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.9B](#)). De praktijk leert dat veel vragen voor de nota van inlichtingen betrekking hebben op de inkoopvoorwaarden. Als de aanbestedende dienst met voorgestelde wijzigingen instemt worden deze in de nota van inlichtingen opgenomen zodat de aanpassingen voor alle gegadigden en inschrijvers gelden. Als aanpassingen tot een wezenlijke wijziging van de opdracht leiden waardoor de kring van mogelijke gegadigden anders zou zijn, kan het noodzakelijk zijn de aankondiging te rectificeren dan wel de aanbesteding stop te zetten en tot heraanbesteding over te gaan (zie rectificatie en heraanbesteding, 5.3).

### **Aanbevelingen**

- Laat gegadigden al in de selectiefase met de inkoopvoorwaarden instemmen. Als u deze pas in de gunningsfase aan de geselecteerde gegadigden wilt uitreiken moet u dit vermelden in het verplichte invoerveld (waar de vindplaats van de voorwaarden vermeld moet worden).
- Realiseer u dat de aansprakelijkheid en de verzekeraar daarvan voor Nederlandse architectenbureaus gebaseerd is op de [DNR2011 \(herzien 2013\)](#). Hanteer daarom zoveel mogelijk de voorwaarden van deze regeling bij de opdrachtverlening en, voor zover u daarvan afwijkt, zorg dat de afwijkingen redelijk en verzekeraar zijn.
- Zorg ervoor dat de vereiste aansprakelijkheid in redelijke verhouding staat tot de aard en omvang van de opdracht en dat deze aansprakelijkheid praktisch gezien verzekeraar is.
- Stel de oorspronkelijke architect bij het wijzigen van een reeds bestaand gebouw (renovatie en/of uitbreiding) tijdig in kennis van voorgenomen wijzigingen. Deze architect kan overigens niet op basis van het auteursrecht de opdracht tot wijziging van het gebouw rechtstreeks gegund krijgen.
- Leg schriftelijk vast bij wie de auteursrechten en eventuele andere intellectuele eigendomsrechten liggen die uit de te verrichten ontwerpwerkzaamheden voortvloeien.
- Voorkom dat een eenzijdige regeling omtrent intellectuele eigendomsrechten de ontwikkeling van innovatieve ontwerp oplossingen in de weg staan.
- Zorg voor een redelijke en werkbare regeling omtrent de intellectuele eigendommen, die zowel recht doen aan de belangen van de aanbestedende dienst als de architect (bijv. door de partij die niet de



intellectuele eigendomsrechten krijgt bepaalde gebruiksrechten te geven).

- Eventueel kan in de voorwaarden een bepaling opgenomen worden dat de architect de opdrachtgever vrijwaart van aanspraken van derden in verband met eventuele inbreuk op de intellectuele eigendommen van derden. Als minder vergaand alternatief kan de architect in de overeenkomst garanderen dat (het gebruik van) het ontwerp naar zijn/haar beste weten geen inbreuk maakt op intellectuele eigendomsrechten van derden.
- In de voorwaarden kan worden opgenomen dat de architect zijn medewerking aan de opdrachtgever zal verlenen om op te treden tegen eventuele inbreuk op de intellectuele eigendomsrechten op het ontwerp door derden.
- Maak gebruik van de vragenronde (zie 5.3) om de proportionaliteit van de inkoopvoorwaarden te verifiëren; vragen en opmerkingen uit de architectenbranche kunnen aanleiding geven om de voorwaarden aan te passen.

### 3.1.2 Programma van eisen

#### Toelichting

Op basis van de projectambities en ambities ten aanzien van het ontwerpproces kunt u eisen en wensen formuleren ten aanzien van de dienstverlening van de architect. De wensen kunt u vertalen naar gunningscriteria die de mate van geschiktheid van de dienstverlening - de aanbieder in de gunningsfase - beoordelen (zie 4.2.1). De eisen waaraan de dienstverlening van de architect minimaal moet voldoen kunt u vertalen naar een programma van eisen (pve). Het pve kan een rol spelen in de aanbesteding, maar dat hoeft niet. Theoretisch kan de beste architect voor de dienstverlening ook uitsluitend aan de hand van gunningscriteria gekozen worden, hoewel dit niet voor de hand ligt. Meestal is er tijdens de aanbesteding tenminste een globaal pve.

Let er op dat het proportionaliteitsbeginsel ook van toepassing is op het pve ([Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 2.6](#)).

#### Status programma van eisen

Het pve kan in principe op twee manieren gehanteerd worden in de aanbestedingsprocedure:

- (1) het dient ter informatie over het vervolgtraject na gunning, of
- (2) het speelt een rol in het kader van de toetsing van de inschrijvingen.

In het laatste geval moeten de inschrijvingen voldoen aan het pve. Inschrijvingen die hieraan niet voldoen worden niet in behandeling genomen. Als u hier voor kiest, moet het pve uiterlijk aan het begin van de gunningsfase beschikbaar gesteld worden aan de geselecteerde gegadigden. Het verdient de voorkeur om het pve reeds voor de start van de aanbesteding op te stellen (zie [Gids Proportionaliteit 2016](#)).

Als het pve een rol speelt in de aanbesteding, moet u zich realiseren dat u in een aanbesteding de visies van potentiële opdrachtnemers op uw project beoordeelt. Zelfs wanneer u om een schetsontwerp vraagt, vraagt u nog steeds om een (uitgewerkte) projectvisie, niet om een definitief plan. Een definitieve invulling volgt pas na de opdrachtverlening in onderling overleg tussen de opdrachtgever en de winnende architect. Aanbestedingsprocedures zijn gericht op het selecteren van de meest geschikte architect, *niet* op het selecteren van het beste ontwerp. Het gegeven dat tijdens de aanbestedingsprocedure projectvisies getoetst worden, heeft gevolgen voor het te hanteren pve. Een pve zal op hoofdlijnen geformuleerd moeten worden; de concrete invulling op detailniveau kan pas geschieden na opdrachtverlening.

Wanneer u een pve publiceert en/of hanteert in de aanbestedingsprocedure heeft dit gevolgen voor het pve dat van toepassing is op de daadwerkelijke dienstverlening na opdrachtverlening. Het laatstgenoemde pve zal overeen moeten komen met het pve dat tijdens de aanbesteding is gepubliceerd en/of gehanteerd

tijdens de aanbesteding. Uiteraard is het toegestaan om een pve op hoofdlijnen na opdrachtverlening in onderling overleg met de architect op detailniveau uit te werken, maar het is in beginsel niet toegestaan om een volledig nieuw en afwijkend pve op te stellen. Dan is al snel sprake van een wezenlijke wijziging van de opdracht en zal de aangepaste opdracht opnieuw aanbesteed moeten worden.

## **Problemen**

In de praktijk levert het pve soms problemen op. De meest voorkomende valkuilen zijn:

- **Onduidelijkheid**

Hoe helderder het pve, hoe beter inschrijvers in staat zijn de vraag te interpreteren. Maar pve's zijn niet altijd even duidelijk geformuleerd.

Ook ondervinden inschrijvers regelmatig problemen bij het opstellen van hun inschrijving omdat het geldend publiekrechtelijke kader onduidelijk is. In hoeverre mag de architect er vanuit gaan dat de vrijstellingsmogelijkheden in het bestemmingsplan mogen worden benut? Wat als bepaalde gronden in het plangebied eigendom zijn van private ontwikkelaars en niet duidelijk is of en wanneer onteigening zal plaatsvinden? De aanbestedende dienst moet over deze zaken op voorhand duidelijkheid verschaffen. Soms wordt geen duidelijk onderscheid gemaakt tussen harde eisen en ambities. Meestal zijn de ambities dan niet afzonderlijk gepubliceerd, maar moeten deze tussen de regels in het pve gelezen worden. Daardoor kan onduidelijk zijn of een passage in het pve een eis of een wens betreft en is dus ook onduidelijk of een afwijking van de desbetreffende passage tot ongeldigverklaring van de inschrijving leidt.

Het komt ook voor dat een opdrachtgever (nog) geen concrete invulling van zijn ambities geformuleerd heeft of misschien zelfs geen idee heeft hoe dit te doen. In plaats van de aanbesteding uit te stellen, levert de aanbestedende dienst dan een pve met vage normen in de hoop dat zich een geschikte architect zal aandienen die een nadere invulling aan het pve zal geven.

- **Onvolledigheid**

Een goed pve benoemt alle relevante projectvoorwaarden. In de praktijk wordt regelmatig volstaan met een summiere opsomming. Als u hiervoor kiest, doet u niet alleen de inschrijvende architectenbureaus tekort, maar ook uzelf als opdrachtgever. Niemand is gebaat bij inschrijvingen die niet voldoen aan 'vergeten' voorwaarden die voortvloeien uit vigerend beleid. Vigerende wettelijke regels en beleidskaders worden over het hoofd gezien of als dusdanig vanzelfsprekend beschouwd, dat ze niet expliciet benoemd worden. Vaak wordt het probleem pas bij de beoordeling van de inschrijvingen onderkend. Zo kan bijv. het ingediende schetsontwerp niet voldoen aan voorgeschreven bouwhoogten. Het is dan te laat om de omissie in het pve te repareren. Het Europese en het nationale aanbestedingsrecht staan niet toe dat u tijdens de beoordeling van de inschrijvingen nieuwe voorwaarden formuleert.

- **Teveel detail**

Het pve kan ook te gedetailleerd geformuleerd zijn. Met het oog op maximale zekerheid hebben aanbestedende diensten soms de neiging een zeer gedetailleerd technisch pve op te stellen voor de gunningsfase, in plaats van een ruimtelijk en functioneel pve op hoofdlijnen. Als u te veel of te zware eisen stelt is er een reëel risico dat meerdere - of zelfs geen enkele - inschrijvingen niet aan het pve voldoen. Bovendien benut u het probleemoplossende vermogen van de architect waarschijnlijk niet ten volle; in het technisch pve is de ontwerpoplossing meestal al vastgelegd waardoor andere, wellicht betere, oplossingen niet toegestaan zijn. Als aangedragen betere ideeën niet voldoen aan de eisen die u

heeft gesteld moet u de desbetreffende inschrijving terzijde leggen, hoezeer u daarvan ook gecharmeerd bent. Het Europese en het nationale aanbestedingsrecht staan niet toe dat u tijdens de beoordeling van de inschrijvingen gepubliceerde voorwaarden terzijde schuift.

- **Ondergeschiktheid van de ambities**

De geformuleerde ambities zouden centraal moeten staan in de aanbestedingsprocedure. In de praktijk echter schuiven ambities naar de achtergrond op het moment dat het pve in beeld komt. Het voldoen aan de gestelde eisen gaat dan de aanbestedingsprocedure overheersen. Maar een zuivere toets op het pve hoeft niet hetzelfde resultaat op te leveren als een inhoudelijke beoordeling waarin beoordeeld wordt in welke mate de inschrijvingen aan de ambities (project & ontwerpproces) beantwoorden. Immers, een inschrijving kan weliswaar aan de eisen voldoen, maar toch niet optimaal aan de wensen beantwoorden. Het pve borgt slechts een minimaal vereist kwaliteitsniveau. Het slechtste resultaat is dat niet één inschrijving aan de verwachtingen voldoet. Dan zullen compromissen gesloten moeten worden ten aanzien van de ambities. In het ergste geval is de aanbesteding mislukt en moet de procedure overgedaan worden. Heraanbesteding van dezelfde opdracht is echter aan strenge regels gebonden en daardoor vaak niet mogelijk.

### Aanbevelingen

- Start de aanbesteding niet voordat het programma van eisen (pve) opgesteld is (zie [Gids Proportionaliteit 2016](#)).
- Schrijf het pve dat u in de aanbestedingsprocedure wilt gebruiken op hoofdlijnen, bijv. in de vorm van een globaal ruimtelijk en functioneel pve. Teveel (technische) details vergroten het risico dat u inschrijvers moet uitsluiten en kunnen het formuleren van creatieve, innovatieve ontwerp oplossingen belemmeren.
- Het opstellen van een pve is vakwerk. Er zijn meerdere methoden en technieken beschikbaar om u daarbij te helpen. Zo nodig kunt u zich laten ondersteunen door externe adviseurs.
- Wacht niet te lang met het opstellen van het pve om vertraging van de aanbestedingsprocedure te voorkomen. Uiterlijk aan het begin van de gunningsfase moet het pve beschikbaar gesteld worden aan de geselecteerde gegadigden.
- Voorkom met een volstrekt helder pve dat bij de beoordeling van de inschrijvingen meningsverschillen ontstaan over de interpretatie van dit programma.
- Inventariseer de vigerende (lokale) regels en beleidskaders en vertaal deze naar het pve.

### 3.1.3 Waarborgen

#### Toelichting

Waarborgen dienen als zekerheid ten tijde van de uitvoering van de opdracht. Waarborgen gaan doorgaans gepaard met forse kosten. Overweeg daarom altijd de noodzakelijkheid en proportionaliteit van de door u verlangde waarborgen. De [Aanbestedingswet 2016 art. 1.6](#) stelt dat u de administratieve lasten zo beperkt mogelijk moet houden. In de praktijk worden waarborgen met betrekking tot de uitvoering van de opdracht met enige regelmaat gehanteerd als geschiktheidseis (financiële en economische draagkracht) of zelfs als selectiecriteria in de nadere selectie. Het (kunnen) beschikken over dergelijke waarborgen zegt iets over financiële draagkracht en continuïteit van een architectenbureau. Echter, deze praktijk jaagt de deelnamekosten voor architectenbureaus enorm op en moet dan ook als maatschappelijk onwenselijk bestempeld worden. Idealiter raken waarborgen met betrekking tot de uitvoering van de opdracht

uitsluitend de architect die de opdracht gegund krijgt. Voorkomen moet worden dat alle gegadigden kostbare aanvullende verzekeringen en bankgaranties af moeten sluiten voordat zij zich überhaupt kunnen kwalificeren voor de opdracht.

### **Eigen verklaring**

Om de maatschappelijke kosten te beperken wordt van de gegadigden een eigen verklaring gevraagd. De eigen verklaring is een verklaring waarin de gegadigde aangeeft in staat en bereid te zijn de gevraagde bewijsmiddelen binnen de gestelde termijn te overhandigen, waaruit blijkt dat de uitsluitingsgronden niet op hem of haar van toepassing zijn, en dat hij of zij voldoet aan de overige voorwaarden voor deelneming. Pas in tweede aanleg kan de aanbestedende dienst de geselecteerde gegadigden verzoeken de gespecificeerde bewijsmiddelen ter verificatie van de eigen verklaring daadwerkelijk te overleggen. Het gebruik van de eigen verklaring is verplicht op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.84](#). Sinds 1 juli 2016 vervangt het [Uniform Europees Aanbestedingsdocument \(UEA\)](#) het Nederlandse model Eigen verklaring. De opzet en wijze van vraagstelling van het UEA wijkt deels af van de opzet van de Nederlandse modellen Eigen Verklaring.

### **Waarborgen**

Desgewenst biedt KOMPAS light Architectendiensten de mogelijkheid om van de geselecteerde gegadigden bewijsmiddelen ten aanzien van de verlangde waarborgen te vragen. In de praktijk worden de volgende waarborgen met enige regelmaat verlangd:

- **Verhoogde aansprakelijkheid**

Veel aanbesteders nemen geen genoegen met een reguliere beroepsaansprakelijkheidsverzekering en verlangen aanvullende dekkingen en/of verzekeringen. Aan dergelijke aanvullende premies zijn hoge kosten verbonden die de architect zal pogen door te berekenen aan de opdrachtgever. Daar komt bij dat dekkingen die in geen verhouding staan tot de omvang van de opdracht (met name onbeperkte aansprakelijkheid) niet of nauwelijks te verzekeren zijn. De [Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.9A](#) bestempelt dit als buitenproportioneel. Meestal is een adequate beroepsaansprakelijkheidsverzekering voldoende.

- **Bankgarantie**

Bankgaranties zijn kostbaar en leggen beslag op de (relatief beperkte) liquiditeit van architectenbureaus. Vaak is een adequate beroepsaansprakelijkheidsverzekering voldoende. Voor de bankgarantie moet gewezen worden op de mogelijke nadelige gevolgen van een bereidheidsverklaring van de bank tot het verstrekken van een bankgarantie bij gunning als alternatief voor een eigen verklaring van de architect. Sommige aanbesteders zien zo'n bereidheidsverklaring als een soort bankverklaring die extra zekerheid verschaft. Een reguliere bankverklaring, de zogenaamde 'gegoedheidsverklaring', waarin de bank een uitspraak doet over de financiële gezondheid van een onderneming, achten zij onvoldoende omdat deze verklaring te vrijblijvend zou zijn voor de bank. Zij willen een verklaring van de bank waarin deze haar bereidheid uitspreekt om, gelet op de actuele situatie van de betreffende onderneming, bij gunning een bankgarantie te verstrekken.

Deze bereidheidsverklaring levert in de praktijk veel problemen op. Wanneer de bank van mening is dat zij zich op grond van de bereidheidsverklaring verplicht om bij gunning een bankgarantie te verstrekken, zal zij deze bereidheidsverklaring behandelen alsof het een daadwerkelijke bankgarantie betreft. Het gevolg is dat reeds bij de bereidheidsverklaring kosten voor een bankgarantie in rekening gebracht worden en beslag op een deel van de liquiditeit ter dekking van de garantie zal plaatsvinden. Het moge

duidelijk zijn dat een dergelijke bereidheidsverklaring haaks staat op de verplichting de administratieve lasten zo beperkt mogelijk te houden ([Aanbestedingswet 2016 art. 1.6](#)).

De [Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.5D](#) gaat nadrukkelijk in op bankgaranties/zekerheidsstellingen in. U mag uitsluitend zekerheidsstellingen verlangen die samenhangen met het afdekken van risico's ten aanzien van de uitvoering van de opdracht. Bovendien mag een zekerheidsstelling ten hoogste 5% van de opdrachtwaarde bedragen. De Gids Proportionaliteit 2016 acht dubbele zekerheidsstellingen per definitie buitenproportioneel.

### Aanbevelingen

- Overweeg altijd de noodzaak en proportionaliteit van waarborgen met betrekking tot de uitvoering van de opdracht.
- Zorg ervoor dat voorwaarden met betrekking tot de uitvoering van de opdracht bij voorkeur uitsluitend de architect die de opdracht gegund krijgt raken.
- Vraag altijd om een adequate beroepsaansprakelijkheidsverzekering bij gunning. Benoem hierbij een norm (dekking).
- Voorkom 'oververzekering'. De thans oplopende gevraagde dekkingen zijn in de praktijk nog nooit uitgekeerd. De standaard beroepsaansprakelijkheid conform [DNR2011 \(herzien 2013\)](#) is meestal afdoende om risico's van niet-naleving te ondervangen.
- Het vragen om een bereidheidsverklaring van de bank tot het verstrekken van een bankgarantie is buitenproportioneel. In de selectiefase zou een bereidheidsverklaring van de bank principieel niet gevraagd moeten worden, in de gunningsfase verdient het de voorkeur om hiermee zeer terughoudend te zijn.
- Een bankgarantie kost geld en legt beslag op een deel van de liquiditeit van het architectenbureau. Zorg ervoor dat een bankgarantie uitsluitend het bureau betreft dat de opdracht gegund krijgt (zie [Manifest Beter Aanbesteden 2012](#)).
- Als u vindt dat een eigen verklaring te weinig zekerheid verschaft voor de beschikbaarheid van een bankgarantie bij opdrachtverlening, kunt u een bankverklaring verlangen. Vraag bij voorkeur om een 'zachte' bankverklaring; banken behandelen een 'harde' bankverklaring alsof het een bankgarantie betreft, met als gevolg kosten en een beslag op een deel van de liquiditeit van de deelnemende bureaus.

### 3.1.4 Bijzondere uitvoeringsvoorwaarden

#### Toelichting

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.80](#) biedt overheden de mogelijkheid om zogenaamde bijzondere voorwaarden te bepalen waaronder de opdracht kan worden uitgevoerd, mits deze verband houden met het voorwerp van de opdracht en in de aankondiging of de leidraad vermeld zijn. Bijzondere uitvoeringsvoorwaarden zijn ongebruikelijk bij het aanbesteden van architectendiensten. Deze voorwaarden moeten onderscheiden worden van 'normale' voorwaarden en betreffen eisen die niet rechtstreeks verbonden zijn met de architect zelf of met de opdracht. Het betreft voorwaarden die niet onder de geschiktheidseisen (3.2.3.2 en 3.2.3.3) of inschrijvingsvoorwaarden (3.3.2) geschaard kunnen worden. De voorwaarden waaronder de overheidsopdracht wordt uitgevoerd, kunnen verband houden met economische, innovatiegerelateerde, arbeidsgerelateerde, sociale of milieuoverwegingen, aldus [Aanbestedingswet 2016 art. 2.80](#). Andere bijzondere uitvoeringsvoorwaarden zijn dus ook mogelijk.

Voorts bepaalt [Aanbestedingswet 2016 art. 2.80 lid 2](#) dat [art. 2.115 lid 3](#) van overeenkomstige toepassing is. Daarin wordt bepaald dat emvi criteria in alle opzichten en in elk stadium van hun levenscyclus verband

houden met het voorwerp van de opdracht. Dit geldt ook factoren die te maken hebben met:

- a. het specifieke productieproces, het aanbieden of de verhandeling van deze werken, leveringen of diensten, of
- b. een specifiek proces voor een andere fase van hun levenscyclus, zelfs wanneer deze factoren geen deel uitmaken van hun materiële basis.

In de [Memorie van Toelichting \(p. 62-63\)](#) op de [Aanbestedingswet 2016 art. 2.80](#) wordt aangegeven dat de sociale of milieuoverwegingen met name ten doel hebben de beroepsopleiding op de werkplek of de arbeidsparticipatie van moeilijk in het werkproces te integreren personen te bevorderen, de werkloosheid te bestrijden of het milieu te beschermen. Als voorbeeld wordt genoemd de verplichting in een overeenkomst om voor de uitvoering van de overheidsopdracht langdurig werklozen aan te werven of in opleidingsacties voor werklozen of jongeren te voorzien ([social return on investment](#)).

Voor de mogelijkheden en onmogelijkheden van milieu- en sociale voorwaarden en criteria verdient het de voorkeur om het [dossier Maatschappelijk Verantwoord Inkopen – MVI \(duurzaam inkopen\)](#) en het [dossier duurzaam aanbesteden](#) van Europa Decentraal te raadplegen. Het valt op dat deze dossiers niet of nauwelijks specifieke aandacht aan architectendiensten besteden. Geen enkele eis van de Nederlandse duurzaamheidscriteria, die te vinden zijn in het dossier duurzaam inkopen van PIANOo, heeft betrekking op dienstverlening van een architect. Wel zijn er eisen te vinden ten aanzien van het bouwwerk dat moet worden ontworpen. Dergelijke eisen kunnen opgenomen worden in het pve (zie 3.1.2), daar zijn geen bijzondere uitvoeringsvoorwaarden voor nodig. Hiernaast kan een aanbestedende dienst in het kader van de geschiktheidseisen (zie 3.2.3.3) ervaring met duurzaam ontwerpen/bouwen verlangen. Wat betreft sociale voorwaarden moet gewezen worden op *social return on investment*.

Steeds meer aanbestedende diensten, te beginnen bij de rijksoverheid, hebben zich door eigen aanbestedingsbeleid verplicht om bij aanbestede overheidsopdrachten tenminste 5% van de opdrachtsom te laten besteden aan *social return*. Het *social return* beleid van het rijk is vastgelegd in [Social Return. Handleiding voor aanbestedende diensten van het Rijk](#). De afgelopen jaren zijn reeds aanbestedingen van architectendiensten aangekondigd waarin de ‘5% regeling’ voor *social return* gehanteerd werd.

### **KOMPAS bij Duurzaamheid**

Architectuur Lokaal ontwikkelde in 2015 samen met de TU Delft de module *KOMPAS bij Duurzaamheid*. De aanbevelingen voor duurzaam aanbesteden van architectendiensten treft u aan bij het opstellen van een aanbestedingsleidraad bij de formulieren van KOMPAS light Architectendiensten.

### **Aanbevelingen**

- Bijzondere uitvoeringsvoorwaarden zijn ongebruikelijk bij het aanbesteden van architectendiensten. Vermijd dergelijke voorwaarden, tenzij deze strikt noodzakelijk zijn.
- Let erop dat een voorwaarde met betrekking tot *social return* proportioneel is ten opzichte van de aard en omvang van de opdracht.
- Giet voorwaarden en criteria die in het pve passen of getoetst kunnen worden middels geschiktheidseisen niet in de vorm van bijzondere uitvoeringsvoorwaarden.
- Raadpleeg de [website van PIANOo](#) over duurzaam inkopen wanneer u milieu- en/of sociale voorwaarden of criteria wilt hanteren in uw aanbesteding.
- Raadpleeg KOMPAS bij Duurzaamheid voor duurzaam aanbesteden van architectendiensten.

### 3.1.5 Combinaties

#### Toelichting

Op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.52 lid 7](#) kan de aanbestedende dienst verlangen dat een samenwerkingsverband van ondernemers bij gunning een bepaalde rechtsvorm aanneemt, mits dit voor de goede uitvoering van de opdracht noodzakelijk is. Er mag niet verlangd worden dat deze rechtsvorm reeds bij aanmelding of inschrijving aangenomen wordt.

In lid 5 wordt bepaald dat de aanbestedende dienst kan bepalen op welke wijze een samenwerkingsverband aan de eisen van economische en financiële draagkracht en technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid dient te voldoen. Voorwaarde is wel dat deze eisen op objectieve gronden berusten en proportioneel zijn.

In lid 6 wordt bepaald, dat een aanbestedende dienst aan een samenwerkingsverband andere eisen kan stellen dan aan individuele deelnemers wat betreft de uitvoering van een overheidsopdracht. Wederom op voorwaarde deze eisen op objectieve gronden berusten en proportioneel zijn.

#### Aanbevelingen

- Overweeg altijd of het voor de uitvoering van de opdracht noodzakelijk is dat een samenwerkingsverband van ondernemingen een bepaalde rechtsvorm moet aannemen. Zorg voor een goede onderbouwing.

## 3.2 Voorwaarden voor deelneming

### 3.2.1 Uitsluitingsgronden

#### Toelichting

Uitsluitingsgronden hebben betrekking op juridische omstandigheden die de (persoon van de) gegadigde en/of inschrijver betreffen en die diens uitsluiting van deelname aan aanbestedingen in het algemeen kunnen rechtvaardigen.

#### Dwingende en facultatieve uitsluitingsgronden

Bij aanbestedingen die onder een aanbestedingsregime vallen, worden in Nederland twee soorten uitsluitingsgronden gehanteerd, zie [Aanbestedingswet 2016 art. 2.86](#) en [art. 2.87](#). De eerste zijn dwingendrechtelijk van aard en moeten dus toegepast worden, behalve als het bepaalde in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.88](#) zich voordoet. De tweede zijn facultatief van aard: de aanbestedende dienst kan deze opnemen in de aanbestedingsprocedure of niet. Bij nationale aanbestedingen is het gebruik van deze uitsluitingsgronden geheel facultatief ([Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.5.1](#)). Het betreft een gesloten systeem, en 'gesloten' betekent 'uitputtend'. Het is dus niet toegestaan om andere om andere uitsluitingsgronden te formuleren. Wanneer u deze uitsluitingsgronden van toepassing verklaart op uw procedure bent u verplicht om deze daadwerkelijk toe te passen. Uitsluitingsgronden die eenmaal gepubliceerd zijn, dus ook als ze facultatief zijn, mogen niet meer gewijzigd of geschrapt worden. Ook hier is een uitzondering mogelijk op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.88](#).

- **Dwingende uitsluitingsgronden**

De Aanbestedingswet 2016 geeft een uitputtende opsomming van zeer ernstige vormen van economische criminaliteit. In [Aanbestedingswet 2016 art. 2.86](#) gaat het om de volgende



uitsluitingsgronden:

- Er is sprake van een onherroepelijk geworden rechterlijke uitspraak betreffende een veroordeling (waarvan de aanbestedende dienst weet) inzake: a. deelneming aan een criminele organisatie, b. omkoping, c. fraude, d. witwassen van geld, e. terroristische misdrijven of strafbare feiten in verband met terroristische activiteiten, f. kinderarbeid en andere vormen van mensenhandel. Bij deze rechterlijke uitspraken gaat het om uitspraken die onherroepelijk zijn geworden in de vijf jaar voorafgaand aan het tijdstip dat iemand verzoekt om mee te doen aan een inschrijving;
- Er is sprake van een onherroepelijke veroordeling waarvan de aanbestedende dienst weet van een persoon die lid is van het bestuurs-, leidinggevend of toezichhoudend orgaan of die daarin vertegenwoordigings-, beslissings- of controlebevoegdheid heeft;
- Er is sprake van een onherroepelijke en bindende rechterlijke of administratieve beslissing betreffende het niet voldoen aan verplichtingen tot betaling van belastingen of sociale zekerheidspremies en de aanbestedende dienst weet hiervan.

- **Facultatieve uitsluitingsgronden**

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.87](#) bevat een opsomming van omstandigheden op grond waarvan aanbestedende diensten gegadigden *kunnen* uitsluiten. Er is geen sprake van een verplichting tot uitsluiting.

Als u wilt toetsen op deze omstandigheden, moet u in de aanbestedingsleidraad (of selectieleidraad) aangeven welke facultatieve uitsluitingsgronden u van toepassing verklaart. Als u een facultatieve uitsluitingsgrond van toepassing verklaard heeft, moet u alle gegadigden waarop deze uitsluitingsgrond van toepassing is uitsluiten. De omstandigheden waarop de facultatieve uitsluitingsgronden betrekking hebben moeten zich in de *drie jaar* voorafgaand aan het tijdstip van het indienen van het verzoek tot deelneming voorgedaan hebben. Oudere omstandigheden doen dus niet ter zake.

### **Afzien van uitsluiting**

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.88](#) biedt de aanbestedende dienst de mogelijkheid om af te zien van uitsluiting: om dwingende redenen van algemeen belang, of als naar het oordeel van de aanbesteder uitsluiting buitenproportioneel is, gezien de tijd die verstreken is sinds de veroordeling en gelet de aard en omvang van de opdracht.

### **Bewijsmiddelen**

De bewijsmiddelen waarover deelnemers moeten beschikken om aan te tonen dat van toepassing verklaarde dwingende en facultatieve uitsluitingsgronden niet op hen van toepassing zijn, zijn uitputtend gespecificeerd in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.89](#).

Om de maatschappelijke kosten te beperken wordt van de gegadigden een eigen verklaring gevraagd. De eigen verklaring is een verklaring waarin de gegadigde aangeeft in staat en bereid te zijn de gevraagde bewijsmiddelen binnen de gestelde termijn te overhandigen, waaruit blijkt dat de uitsluitingsgronden niet op hem of haar van toepassing zijn, en dat hij of zij voldoet aan de overige voorwaarden voor deelneming. Pas in tweede aanleg kan de aanbestedende dienst de geselecteerde gegadigden verzoeken de gespecificeerde bewijsmiddelen ter verificatie van de eigen verklaring daadwerkelijk te overleggen. Het gebruik van de eigen verklaring is verplicht op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.84](#). Sinds 1 juli 2016 vervangt het [Uniform Europees Aanbestedingsdocument \(UEA\)](#) het Nederlandse model Eigen verklaring. De opzet en wijze van vraagstelling van het UEA wijkt deels af van de opzet van de Nederlandse modellen Eigen Verklaring.



### Aanbevelingen

- Let op dat het enkele vermoeden dat een gegadigde betrokken is bij in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.86](#) genoemde strafbare feiten onvoldoende grond is voor uitsluiting. Er moet sprake zijn van een onherroepelijke veroordeling door de rechter (er is dan geen beroep of cassatie mogelijk).
- Let op dat de uitsluitingsgronden betrekking hebben op de vier jaar voorafgaand aan de datum voor het indienen van de aanmelding. Oudere veroordelingen en omstandigheden doen in principe niet ter zake.
- Beoordeel van geval tot geval of uitsluiting proportioneel is.
- KOMPAS light Architectendiensten biedt geen standaardmogelijkheid om een BIBOB-verklaring te verlangen in het kader van de uitsluitingsgronden. Het is niet aan te raden om deze in hoofdstuk 5 alsnog handmatig toe te voegen bij de voorwaarden. De gedragsverklaring aanbesteden biedt voldoende zekerheid over de integriteit van architecten. In uitzonderingsgevallen kan de algemene voorwaarde inzake integriteit (zie 5.5.3) gebruikt worden om alsnog een advies van [Bureau BIBOB](#) te vragen wanneer omstandigheden aanleiding geven om de integriteit van een gegadigde of inschrijver in twijfel te trekken.
- Hanteer de uniforme eigen verklaring conform het UEA; het vragen naar direct bewijs dat de uitsluitingsgronden niet van toepassing zijn is niet toegestaan.

### 3.2.2 Inschrijving beroeps- en/of handelsregister

#### Toelichting

Op grond van de [Aanbestedingswet 2016](#) kan een aanbestedende dienst gegadigden uitsluiten die niet conform de regels van de lidstaat waar zij gevestigd zijn, ingeschreven staan in een beroeps- en handelsregister ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.98](#)). Voor Nederland is het handelsregister het Handelsregister van de [Kamer van Koophandel](#). Op grond van de [Handelsregisterwet](#) moeten ondernemers zich inschrijven in het Handelsregister. Deze verplichting geldt dus ook voor architectenbureaus. U moet inschrijving in vergelijkbare, buitenlandse registers in het kader van een Europese aanbesteding toestaan.

Nederland kent geen nationaal beroepsregister voor architecten. De [Wet op de Architectentitel](#) (WAT) beschermt de architectentitel, niet het beroep architect. Iedereen in Nederland mag architectuur bedrijven onder de voorwaarde dat men niet onrechtmatig de titel architect gebruikt. Het [Architectenregister](#) dat beheerd wordt door het Bureau Architectenregister (BA), moet niet verward worden met een nationaal beroepsregister in de zin van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.98](#).

U kunt in het kader van de minimumeisen inzake technische en beroepsbekwaamheid (zie 3.2.3.3) wel eisen dat een architectenbureau beschikt over architecten die geregistreerd staan in het Architectenregister. Een nationaal beroepsregister moet niet verward worden met een branchevereniging, bijv. de BNA. Het is juridisch niet toegestaan om lidmaatschap van de BNA te eisen.

#### Aanbevelingen

- Vraag nooit om lidmaatschap van een branchevereniging. Een branchevereniging is niet hetzelfde als een beroepsregister. Het is niet toegestaan om lidmaatschap van de BNA of enige andere brancheorganisatie als uitsluitingsgrond te hanteren.
- U kunt inschrijving van de gegadigde in het Architectenregister (of vergelijkbaar buitenlands register) niet verplicht stellen. U kunt wel als geschiktheidseis stellen dat het architectenbureau beschikt over architecten die geregistreerd staan in het Architectenregister of vergelijkbare buitenlandse registers.

### 3.2.3 Geschiktheidseisen

#### Toelichting

Geschiktheidseisen zijn minimumeisen waaraan alle gegadigden *moeten* voldoen en dienen ertoe deelnemers die ongeschikt zijn voor de vervolgoedracht uit te sluiten. Geschiktheidseisen hebben betrekking op de financieel-economische situatie en/of technische en beroepsbekwaamheid van de deelnemers ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.90](#)). Bekwaam is niet hetzelfde als bevoegd: wie bekwaam is, beschikt over de benodigde vaardigheden; wie bevoegd is beschikt over de vereiste papieren voor het verrichten van bepaalde handelingen.

Het niet voldoen aan geschiktheidseisen leidt tot uitsluiting: men voldoet wel, of men voldoet niet. Geschiktheidseisen zijn *niet* bedoeld om de mate van geschiktheid van gegadigden te beoordelen en de eisen moeten niet zo zwaar mogelijk geformuleerd worden met het doel het aantal gegadigden te beperken.

Aanbestedende diensten zijn niet wettelijk verplicht om geschiktheidseisen te stellen, maar wie dit doet *moet* deze (a) volstrekt duidelijk formuleren (transparantieplichting) en (b) daadwerkelijk toepassen. De gestelde eisen moeten in een redelijke verhouding staan tot de (aard en omvang van de) opdracht. Dit wettelijke vereiste geldt ook voor de combinatie van geschiktheidseisen. Het gaat er niet alleen om dat de (aard en omvang van de) opdracht als referentiekader wordt genomen, maar ook de feitelijke marktsituatie in de architectenbranche. Dit is verplicht op grond van de [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.5.2](#).

U kunt minimumeisen formuleren voor de *financiële en economische draagkracht* ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.91](#)) en/of de *technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid* ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 tot en met 2.97](#)) van gegadigden. Andersoortige geschiktheidseisen zijn in beginsel niet toegestaan.

#### Geschiktheidseisen, uitsluitingsgronden en selectiecriteria

Geschiktheidseisen, uitsluitingsgronden en selectiecriteria hebben betrekking op de beoordeling en selectie van gegadigden en inschrijvers. In de praktijk worden deze begrippen nog al eens door elkaar gebruikt, zeker geschiktheidseisen en selectiecriteria.

[PIANOo](#) formuleert de strikte scheiding tussen geschiktheidseisen en selectiecriteria die in de Aanbestedingswet 2016 bestaat:

- [Uitsluitingsgronden](#) zijn bedoeld om niet integere bedrijven uit te sluiten. Bedrijven die bijvoorbeeld een ambtenaar hebben omgekocht moeten uitgesloten worden. Maar ook een bedrijf dat zijn belastingen niet betaald heeft kan van verdere deelname aan de procedure uitgesloten worden.
- Met [geschiktheidseisen](#) toetst een aanbestedder of een gegadigde of inschrijver geschikt is om de opdracht uit te voeren. Er kunnen eisen gesteld worden om de technische en de beroepsbekwaamheid te toetsen en om de financieel en economische draagkracht te toetsen. Een gegadigde of inschrijver moet tenminste aan deze eisen voldoen om deel te mogen nemen aan de verdere procedure.
- Selectiecriteria zijn criteria die gebruikt worden om het aantal geschikte gegadigden, waarop geen uitsluitingsgronden van toepassing zijn en die voldoen aan de gestelde geschiktheidseisen, te beperken tot een vooraf bepaald aantal. Selectiecriteria kunnen zowel betrekking hebben op de financiële en economische draagkracht als op de technische en beroepsbekwaamheid van gegadigden. Inhoudelijk liggen de selectiecriteria vaak in het verlengde van minimumgeschiktheidseisen zoals de mate van ervaring, de omvang van de omzet maar ook het aantal en de kwaliteit van referenties.

Geschiktheidseisen hebben een 'zelfbindende werking'. Dit betekent dat de aanbestedende dienst gehouden is de door hem aangelegde eisen ook daadwerkelijk toe te passen. Geschiktheidseisen moeten naar de letter gelezen worden en eenduidig beantwoord kunnen worden: gegadigde voldoet wel of

gegadigde voldoet niet.

Wanneer u niet expliciet een norm, mag u ook geen norm hanteren bij de toetsing. Als u bijv. uitsluitend vraagt om een opgave van de behaalde omzetten over de laatste drie boekjaren en daarbij geen minimumomzet benoemt, mag u een gegadigde niet uitsluiten omdat u vindt dat de omzetten onvoldoende zijn om financiële draagkracht aan te tonen.

### **Wijzigen of schrappen van geschiktheidseisen**

Het is niet toegestaan om gestelde eisen na het verstrijken van de uiterste aanmeldingsdatum te wijzigen of te schrappen. Voor deze datum is dat onder omstandigheden toegestaan, mits daarmee het gelijkheidsbeginsel niet in gevaar komt (zie 5.3). Naarmate de aanpassingen van geschiktheidseisen dichter bij de uiterste aanmeldingsdatum liggen, zullen deze al snel in strijd zijn met het Europese aanbestedingsrecht.

Als u geschiktheidseisen wilt wijzigen of schrappen, kunt u dit het best zo snel mogelijk na de aankondiging doen middels rectificatie en, Als de redelijkheid dit verlangt, de uiterste aanmeldingsdatum verruimen. Naarmate u verder in de aanbestedingsprocedure zit, zal het stopzetten van de procedure en vervolgens heraanbesteding de enige oplossing bieden.

Na de publicatie van de aankondiging van een opdracht in het EU-publicatieblad en vóór de sluitingsdatum van de aanbesteding, kunt u het aankondigingsformulier en de aanbestedingsdocumenten via TenderNed wijzigen met een officieel EU-rectificatieformulier. Als het belangrijke wijzigingen van de voorwaarden in de opdracht betreft, moet u de oorspronkelijk gestelde termijnen aanpassen om de inschrijvers tijd te geven hun in voorbereiding zijnde of al ingediende inschrijving aan te passen.

Na de sluiting van de aanmeldings- en of inschrijvingstermijn mag u in principe geen wezenlijke wijzigingen meer aanbrengen in de selectie- en gunningsprocedure. Een wijziging is wezenlijk als daardoor de kring van potentiële gegadigden wordt vergroot. Dit is aan de orde als verwacht mag worden dat door de wijzigingen andere bedrijven dan de oorspronkelijke inschrijvers zich zouden hebben ingeschreven. Niet-wezenlijke wijzigingen, waarmee de kring van gegadigden niet wordt vergroot, zoals een wijziging van adressen en contactpersonen, zijn toegestaan. Zaken als bestek, geschiktheidseisen, selectiecriteria en gunningscriteria mag u niet meer aanpassen. Wilt u toch wezenlijke wijzigingen doorvoeren, dan kan dat alleen door de procedure af te breken. Daarna mag u de gewijzigde opdracht gaan aanbesteden.

De Europese Unie verschaft een [Standaardformulier: Kennisgeving van aanvullende informatie, informatie over een aanvullende procedure of rectificatie van aanvullende informatie](#).

### **Aanbevelingen**

- Overweeg altijd de relevantie en proportionaliteit van geschiktheidseisen. Het is niet toegestaan meer eisen te stellen dan noodzakelijk (zie [Gids Proportionaliteit 2016](#)).
- Verdiep u in de consequenties van minimumeisen. Zware minimumeisen kunnen geschikte architecten bij voorbaat kansloos maken en vormen in de praktijk een grote barrière voor het MKB en jonge architecten. Het merendeel van de architectenbranche moet tot het MKB gerekend worden, zie [benchmark cijfers BNA 2014](#) zoals gepubliceerd in De Architect. Besteed aandacht aan de mogelijkheid tot deelname van gegadigden die zelfstandig niet aan de minimumeisen kunnen voldoen (combinatievorming en onderaannemers).
- Formuleer de minimumeisen zo objectief mogelijk, ook objectiviteit is een verplichting.
- Het stellen van verzwaarde (omzet)eisen voor combinaties is volgens de Gids Proportionaliteit 2016 in beginsel buitenproportioneel en derhalve zonder een goede motivering niet toegestaan.

### 3.2.4 Financiële en economische draagkracht

#### Toelichting

##### Bewijsmiddelen in de Aanbestedingswet 2016

Geschiktheidseisen ten aanzien van de financiële en economische draagkracht dienen voor risicobeheersing. Het is niet wettelijk verplicht om dergelijke eisen te stellen.

Financiële geschiktheidseisen zijn gebaseerd op [Aanbestedingswet art. 290 lid 2](#). Op financiële geschiktheidseisen is het proportionaliteitsbeginsel nadrukkelijk van toepassing. U mag uitsluitend financiële geschiktheidseisen stellen die verband houden met daadwerkelijke risico's die de opdracht met zich meebrengt ([Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.5B](#)). Het is dus niet toegestaan om financiële eisen 'op te schroeven' om zodoende het aantal potentiële gegadigden te beperken. De Aanbestedingswet 2016 bevat geen uitputtende lijst van bewijsmiddelen die verlangd mogen worden. Wel wordt een beperkt aantal mogelijke bewijsmiddelen opgesomd in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.91 lid 1](#):

- **Passende bankverklaring**

Een bankverklaring is een verklaring van de bank waarin deze aangeeft dat het architectenbureau in kwestie een gezonde onderneming is en die in staat zou moeten zijn de onderhavige opdracht naar behoren uit te voeren.

De bankverklaring kan een geschikt bewijsmiddel zijn om de financiële en economische draagkracht aan te tonen van kleine en middelgrote ondernemingen die een beperkte of geen verplichting hebben om een jaarrekening te deponeren (Zie [Handleiding Jaarrekeningen](#) Kamer van Koophandel). Van hen kunt u dus slechts zeer beperkt om (uittreksels uit) jaarrekeningen of een accountantsverklaring e.d. vragen. In de praktijk nemen aanbestedende diensten die zekerheid zoeken niet altijd genoeg met een (algemene) bankverklaring, maar stellen een modelverklaring op die de bank moet ondertekenen. Hiertoe zijn banken niet altijd bereid; soms willen zij eerst met de bedrijfsjurist overleggen wat de consequenties voor de bank (kunnen) zijn; de kosten van dergelijk onderzoek zijn voor de architect. Ook wordt de bankverklaring regelmatig ingericht als zogenoemde 'bereidheidsverklaring', waarin de bank de bereidheid uitspreekt om bij gunning een bankgarantie aan de betreffende architect te verstrekken. Wanneer de bank van mening is dat zij zich door de bereidheidsverklaring feitelijk vastlegt om bij gunning een bankgarantie te verstrekken (een zogenaamde 'harde' bankverklaring), zal de bank deze de verklaring behandelen alsof het een bankgarantie betreft, met als gevolg bijkomende kosten en beslag op een deel van de liquiditeit van de architect. Een 'harde bankverklaring' als geschiktheidseis in de selectiefase is buitenproportioneel ([Gids Proportionaliteit 2016, voorschrift 3.5D](#))

- **Passende beroepsaansprakelijkheidsverzekering**

Een adequate beroepsaansprakelijkheidsverzekering conform de binnen de architectenbranche gangbare normen ([DNR2011, herzien 2013](#)) kan een belangrijke indicator voor financiële en economische draagkracht zijn. Dit moet niet verward worden met een verhoogde beroepsaansprakelijkheidsverzekering strekkende tot waarborg (zie 3.1.3).

- **Jaarrekeningen of uittreksels uit de jaarrekening**

Jaarrekeningen of uittreksels uit de jaarrekening dienen om de (financiële en economische) continuïteit en capaciteit van een architectenbureau te toetsen.

Aanbestedende diensten stellen dat een architect niet dusdanig afhankelijk van de opdracht mag zijn dat hij failliet dreigt te gaan als de opdracht tijdelijk stil komt te liggen. De vraag is hoe erg het is (zeker in tijden van schaarste aan opdrachten) als een architect gedurende een bepaalde periode voor één

enkele opdrachtgever werkt. Dat komt in de praktijk geregeld voor, en als aanbestedende dienst heeft u zelf de voortgang van uw project in de hand. Hiernaast maken failliete bureaus doorgaans op korte termijn een doorstart, waardoor de voortgang van een tijdelijk stilgelegd project niet of nauwelijks in het geding komt.

Er mag uitsluitend gevraagd worden naar jaarrekeningen of uittreksels uit de jaarrekening voor zover een architect in het land van vestiging verplicht is zijn of haar jaarrekeningen of uittreksels uit de jaarrekening bekend te maken (zie [Aanbestedingswet 2016 art. 2.91 lid 1 sub b](#)). In Nederland zijn de meeste architectenbureaus MKB-ondernemingen. Voor dergelijke ondernemingen geldt een beperkte verplichting om jaarrekeningen bij de Kamer van Koophandel te deponeren ([Handleiding Jaarrekeningen](#), Kamer van Koophandel).

Het is lastig om eisen te stellen aan jaarrekeningen en uittreksels van kleine ondernemingen. Voor eenmanszaken en vennootschappen onder firma geldt geen deponeringsplicht. Dit heeft gevolgen voor de eisen die u kunt stellen. Bureaus kunnen niet worden uitgesloten omdat zij geen door een accountant goedgekeurde jaarrekeningen hoeven te publiceren. De Gids Proportionaliteit 2016, voorschrift 3.5E stelt dat het proportionaliteitsbeginsel met zich meebrengt dat niet-jaarrekening plichtige ondernemingen kunnen volstaan met een beoordelings- of samenstellingsverklaring die bovendien pas voor gunning overlegd dient te worden.

De vraag is hoe zinvol jaarcijfers zijn; het voornaamste kapitaal van de architect wordt in principe gevormd door diens creativiteit en ontwerpvermogen. Ook de [Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.5C](#) stelt dat financiële geschiktheidseisen niets over de vakbekwaamheid van gegadigden zeggen: "Het verlangen van een zekere financiële en/of economische draagkracht voor de specifieke opdracht kan iets zeggen over de continuïteit van de onderneming, maar deze eis zegt nadrukkelijk niets over de bijvoorbeeld technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid of het hebben gevolgd van trainingen ten aanzien van relevante werkzaamheden." De meeste architectenbureaus bezitten geen dure kantoorpanden en voeren geen voorraden (activa), maar besteden 'alleen' uren en kunnen daarom tijd en capaciteit zeer flexibel indelen over verschillende projecten. Dat laat zich zeer moeilijk vatten in boekhoudkundige normen. Jaarcijfers kunnen een algemeen beeld geven van een architectenbureau, maar zijn minder geschikt om financiële flexibiliteit vast te stellen; het zijn slechts momentopnames. Wie kiest voor uittreksels uit de jaarrekening is op grond van de Gids Proportionaliteit 2016 verplicht zich te verdiepen in de marktomstandigheden. Op basis hiervan moet u kunnen motiveren waarom u (toch) voor een bepaalde financiële geschiktheidseis gekozen heeft. Met name in economisch onzekere periodes hebben aanbestedende diensten de neiging om de nadruk te leggen op de mate waarin ondernemingen in staat zijn op de korte (liquiditeit) en langere termijn (solvabiliteit) hun schulden te voldoen. De cijfers corresponderen niet noodzakelijkerwijs met de feitelijke situatie in de architectenbranche. Verstandiger is dan om de gangbare liquiditeit en solvabiliteit van een Nederlands architectenbureau als uitgangspunt te nemen. Dat kan voorkomen dat veel architectenbureaus bij voorbaat niet in staat zijn om naar de aangekondigde opdracht mee te dingen.

Tenslotte wordt gewezen op het bepaalde in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.90](#). In lid 6 gaat het over het bij het stellen van geschiktheidseisen kunnen verlangen dat de gegadigde of inschrijver (a) informatie verstrekt over zijn jaarrekening en (b) een passend niveau van verzekering tegen beroepsrisico's heeft. In lid 7 wordt de aanbestedende dienst die gegevens uit de jaarrekening verlangt, verplicht om te vermelden dat hij in de aanbestedingsstukken de transparante, objectieve en niet-discriminerende methoden en criteria, volgens welke de gevraagde gegevens moeten worden verstrekt, vaststelt.

- **Omzetverklaring**

In de aanbestedingspraktijk wordt de financiële en economische draagkracht van gegadigden meestal

getoetst met omzeteisen. Door (te) hoge omzeteisen in de afgelopen jaren was het MKB effectief nagenoeg kansloos in het verwerven van overheidsopdrachten via aanbestedingen. Daarom stelt de Aanbestedingswet 2016 paal en perk aan omzeteisen. Omzeteisen zijn in principe niet toegestaan, tenzij de aanbestedende dienst dit met zwaarwegende argumenten motiveert ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.90 lid 3](#)). Dan is de vraag, wat onder zwaarwegende argumenten verstaan moet worden.

Volgens de Gids Proportionaliteit 2016 kan een omzeteis aan de orde zijn wanneer er daadwerkelijk risico's zijn voor wat betreft de beschikbare capaciteit aan personeel en materieel ten behoeve van de tijdige, correcte oplevering van de opdracht door de opdrachtnemer die de opdracht daadwerkelijk gegund krijgt. Als er al een omzeteis gehanteerd wordt, moet dit een capaciteitsvereiste betreffen en is het niet de bedoeling om de specifieke competenties van het bedrijf te toetsen. In beginsel gaat het dan ook om de totale omzet en niet om een deelomzet. De Gids Proportionaliteit 2016 raadt nadrukkelijk af om omzeteisen te stellen aan intellectuele beroepen, waar architecten onder vallen. Het is beter om de nadruk op beroepsbekwaamheid te leggen.

Als een omzeteis moet worden gesteld is het gewenst deze te relateren aan maximaal drie boekjaren. ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.91 lid 1 sub c](#)). Een korte periode mag, een langere niet. Omdat omzet fluctueert, is het verstandig om uit te gaan van een gemiddelde omzet, aldus de Gids Proportionaliteit 2016. Hierbij moet expliciet aandacht besteed worden aan marktomstandigheden en nieuwe aanbieders op de markt. De concurrentiestelling moet niet bij voorbaat onnodig beperkt worden. Qua hoogte van de omzeteis stelt de Gids Proportionaliteit 2016 uit te gaan van een glijdende schaal, bijv. 50%, 100% en 150% van de geraamde opdrachtwaarde. Naarmate een project complexer wordt, kan een omvangrijkere omzeteis wenselijk zijn. Omzeteisen van 300% of meer van de geraamde opdrachtwaarde zijn per definitie buitenproportioneel en niet toegestaan. Dit volgde uit *Parlementaire Geschiedenis Aanbestedingswet 2012 (incl. Aanbestedingsbesluit en Gids Proportionaliteit 2016)*, n.a.v. VII, p. 31-37, 4. Maatregelen in het wetsvoorstel, p. 182, uitgegeven door het [Instituut voor Bouwrecht](#) (IBR).

### **Andere bewijsmiddelen**

Omdat [Aanbestedingswet 2016 art. 2.91](#) geen gesloten systeem is kunt u ook bewijsmiddelen vragen die niet in dit artikel genoemd worden. Deze andere bewijsmiddelen moeten wel voldoen aan de algemene strekking van Aanbestedingswet 2016 art. 2.91. Het is bijv. niet mogelijk om bij het formuleren van eisen waarmee een onderneming zijn financiële en economische draagkracht kan aantonen, rekening te houden met sociale aspecten ([COM 2001/566](#)).

Ook moeten geschiktheidseisen betrekking hebben op de actuele draagkracht of die van de afgelopen drie jaren (*track record*). De geschiktheidseisen kunnen geen betrekking hebben op (verwachte) toekomstige draagkracht, zoals een omzetprognose voor het lopende boekjaar. De gestelde eisen en gevraagde bescheiden moeten altijd proportioneel zijn in verhouding tot de aard en omvang van de aangekondigde opdracht. Het proportionaliteitsvereiste heeft niet alleen betrekking op de afzonderlijke eisen, maar ook op de combinatie van eisen.

In de praktijk worden de volgende andere bewijsmiddelen soms gevraagd:

- **Overzicht orderportefeuille**

De kwaliteit, flexibiliteit en draagkracht van architectenbureaus is moeilijk te vatten in boekhoudkundige rapportages en analyses. Inzage in de orderportefeuille kan een goed alternatief zijn. Het aantal opdrachten in portefeuille zegt meer over draagkracht dan een behaalde omzet. Immers, uit behaalde omzetten blijkt niet of een bureau te afhankelijk is van een beperkt aantal opdrachten.



- **Accountantsverklaring**

Een accountantsverklaring, waarin de accountant aangeeft dat de gegadigde een gezonde onderneming is met voldoende financiële en economische draagkracht (de continuïteitsparagraaf van de accountant uit de jaarrekening), kan een lastenverlichting zijn voor aanbestedende diensten en bepaalde architectenbureaus. De voordelen van een verklaring van een accountant ten opzichte van een dik pak papier met boekhoudkundige gegevens zijn evident. Maar veel architectenbureaus zijn niet wettelijk verplicht om hun bedrijfsadministratie door een accountant goed te laten keuren. Voor hen kan de accountantsverklaring kostbaar, tijdrovend en dus buitenproportioneel zijn.

### **Alternatieve bewijsmiddelen**

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.91 lid 3](#) biedt gegadigden de mogelijkheid om alternatieve bewijsmiddelen in te zenden. De aanbestedende dienst is niet verplicht om deze bewijsmiddelen te accepteren. Alternatieve bewijsmiddelen die door de aanbestedende dienst worden toegestaan, moeten in overeenstemming zijn met het gelijkheidsbeginsel.

### **Algemene aanbevelingen**

- Beperk concurrentiestelling niet onnodig bij voorbaat. Daarmee doet u ook zichzelf tekort.
- U bent niet wettelijk verplicht om geschiktheidseisen te stellen. Overweeg altijd de relevantie en redelijkheid van te stellen minimumeisen. Zo houdt u de deelnamekosten voor architecten beperkt en voorkomt u onnodige beperking van de mededinging (zie ook [Gids Proportionaliteit 2016](#), u moet de gekozen eisen kunnen motiveren).
- Houd er rekening mee dat u nooit meer eisen dan nodig mag stellen om de vereiste financiële en economische draagkracht te toetsen.
- Vraag alleen om bewijsmiddelen die niet expliciet in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.91](#) genoemd worden als deze geen significante lastenverlichting met zich brengen of de mogelijkheid bevorderen om mee te dingen naar de opdracht. KOMPAS light Architectendiensten beoogt de aanbestedingspraktijk voor architectendiensten overzichtelijker te maken en de lasten voor betrokken partijen te reduceren. Wanneer iedere aanbestedende dienst andere, niet in de wet genoemde bewijsmiddelen vraagt wordt het tegenoverstelde bereikt: onoverzichtelijkheid en lastenverzwaring.
- Stel gegadigden in de gelegenheid om alternatieve bewijsmiddelen voor te stellen om aan te tonen dat zij over de vereiste financiële en economische draagkracht beschikken. Let er bij het accepteren van alternatieve bewijsmiddelen op dat het gelijkheidsbeginsel niet geschonden wordt.
- Stel in redelijkheid uitsluitend financiële minimumeisen gericht op de continuïteit van de onderneming als de vervolgoopdracht een significante uitvoeringsduur heeft. Bij opdrachten met een korte uitvoeringsduur is de kans op vertraging en als gevolg daarvan het risico van faillissement van de architect verwaarloosbaar.
- Houd rekening met marktomstandigheden in de architectenbranche. Doet u dat niet, dan loopt u het risico dat de mededinging bij voorbaat sterk beperkt wordt. Dat kan ook negatieve publiciteit voor uw project of organisatie opleveren.
- Verwar financiële en economische eisen niet met voorwaarden met betrekking tot (de uitvoering van) de opdracht (beroepsaansprakelijkheidsverzekering met verhoogde dekking bij gunning en bankgarantie).
- Leg de nadruk op beroepsbekwaamheid van gegadigden; financiële geschiktheidseisen zeggen hier niets over.

### **Aanbevelingen bankverklaring**

- Een bankverklaring kan een geschikt bewijsmiddel zijn voor kleine ondernemingen en ondernemingen die niet verplicht zijn hun jaarrekening te deponeren bij de Kamer van Koophandel.

### **Aanbevelingen jaarrekening en uittreksels jaarrekening**

- Realiseert u zich dat boekhoudkundige momentopnamen uit het verleden geen (absolute) garantie bieden voor de feitelijke draagkracht in het heden en nabije toekomst. Onvoldoende werk is het grootste financiële risico. Dat risico laat zich niet of beperkt lezen in (uittreksels) van jaarrekeningen.
- Houd er rekening mee dat veel architecten niet of beperkt verplicht zijn om deze gegevens te deponeren bij de Kamer van Koophandel in het kader van de jaarrekeningplicht. U mag hen niet vragen om bewijsmiddelen die betrekking hebben op (uittreksels uit) jaarrekeningen. Zij kunnen volstaan met een beoordelings- of samenstellingsverklaring (die pas voor gunning overlegd dient te worden).
- Bied ondernemingen die geen jaarrekeningplicht hebben de mogelijkheid om hun financiële en economische draagkracht met alternatieve bewijsmiddelen aan te tonen (deze moeten dan wel corresponderen met een gelijke mate van draagkracht).

### **Aanbevelingen omzetverklaring**

- Hanteer uitsluitend een omzeteis als u zwaarwegende argumenten heeft.
- Houd er rekening mee dat u alleen om een omzetverklaring mag vragen voor zover deze beschikbaar is. U kunt een architectenbureau niet uitsluiten omdat dit nog geen drie jaar bestaat of uitstel gekregen heeft voor het afsluiten van het laatste boekjaar.
- Vermijd relatief hoge omzeteisen. Deze resulteren vaak in klachten en negatieve publiciteit. Dat is meestal niet in uw belang en zeker niet bevorderlijk voor een goed verloop van de aanbestedingsprocedure.
- Het is in beginsel buitenproportioneel om geen rekening te houden met fluctuaties in de omzet. Vraag daarom altijd naar gemiddelde jaarlijkse omzetten. De opdracht aan de architect strekt zich meestal uit over enkele jaren en het totale honorarium wordt dan ook in meerdere jaren verdiend. Een dergelijke omzeteis biedt u zekerheid dat de gegadigde niet te zeer afhankelijk is van uw opdracht, maar houdt ook rekening met de flexibiliteit die eigen is aan de architectenpraktijk.
- Houd er rekening mee dat de proportionaliteit van een omzeteis sterk afhankelijk is van de aard en omvang van de opdracht. Relateer omzeteisen aan het honorarium van de architect, nooit aan de totale bouwsom van het project. Een omzeteis van meer dan driemaal de opdrachtwaarde is niet toegestaan. Organisaties als de [BNA](#) en [Vernieuwing Bouw](#) raden aan de omzeteis niet hoger te stellen dan maximaal één- tot tweemaal het begrote gemiddelde jaarlijkse honorarium van de architect voor een opdracht.
- Houd bij de omzeteis ook rekening met marktomstandigheden. Het heeft weinig zin om omzeteisen te formuleren waaraan slechts een zeer beperkt aantal bureaus kan voldoen. Het kan de moeite lonen om een marktverkenning te doen of na te gaan wat andere aanbestedende diensten als omzeteisen hanteren bij vergelijkbare opdrachten. Een marktoriëntatie is in beginsel verplicht op grond van de Gids Proportionaliteit 2016.
- Specificeer boekjaren niet in kalenderjaren. U mag uitsluitend een omzetverklaring vragen over maximaal de laatste drie beschikbare boekjaren (dit wordt regelmatig verward met de laatste drie kalenderjaren, die niet per definitie samenvallen). Houd rekening met nieuwkomers op de markt.
- Vaak wordt om een omzetverklaring gevraagd in de vorm van een accountantsverklaring. Een accountantsverklaring kan onredelijk zijn voor architecten die niet verplicht zijn hun jaarrekening door een accountant goed te laten keuren. Neem ook genoegen met een verklaring van een extern



administratiekantoor of boekhouder of accepteer een beoordelings- of samenstellingsverklaring bij gunning.

- Wees u ervan bewust dat de algemene, juridische proportionaliteit van een omzeteis weinig zegt over de specifieke proportionaliteit van een omzeteis, laat staan over de wenselijkheid. In de praktijk wordt een totaalproject vaak opgeknipt in kleinere opdrachten (gefaseerde opdrachtverlening). Het kan dan maatschappelijk onwenselijk zijn om een omzeteis te formuleren alsof er één enkele opdracht is.

#### **Aanbevelingen overzicht orderportefeuille**

- Een overzicht van de orderportefeuille kan een geschikt alternatief zijn voor een omzetverklaring. Een dergelijk overzicht zegt meer over het verloop van de werkvoorraad dan een omzetverklaring. Vraag niet om een orderprognose voor de nabije toekomst.

#### **Aanbevelingen accountantsverklaring**

- Een algemene accountantsverklaring over de financiële en economische draagkracht van een onderneming (de continuïteitsparagraaf uit de jaarrekening) kan een aantrekkelijk bewijsmiddel zijn voor zowel aanbestedende diensten als architectenbureaus die hun jaarrekening door een accountant moeten laten goedkeuren (maar wel minder geschikt voor architecten die daartoe niet verplicht zijn).

### **3.2.3 Technische geschiktheidseisen**

#### **Toelichting**

Technische geschiktheidseisen dienen om de *minimaal* benodigde capaciteit en deskundigheid van een architectenbureau om de vervolgoopdracht naar behoren uit te kunnen voeren te toetsen (zie [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.5.2.2](#)). Het is niet wettelijk verplicht om eisen te stellen ten aanzien van de technische en beroepsbekwaamheid.

Geschiktheidseisen op het gebied van technische en beroepsbekwaamheid zijn gebaseerd op [Aanbestedingswet art. 290 lid 2](#). Gegadigden mogen *uitsluitend* op grond van de in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.91 lid 1](#) opgesomde bewijsmiddelen aantonen dat zij hieraan voldoen, andere bewijsmiddelen mogen derhalve *niet* gevraagd worden.

In de praktijk worden meestal de volgende bewijsmiddelen conform [Aanbestedingswet 2016 art. 2.93](#) verlangd:

- **Opgave van referentieprojecten**

[Aanbestedingswet \(2016\) artikel 2.93 lid 1 sub b](#) biedt uitschrijvers de mogelijkheid om architecten te vragen hun technische bekwaamheid aan te tonen “aan de hand van een lijst van de voornaamste [...] diensten die gedurende de afgelopen drie jaar werden verricht, met vermelding van het bedrag en de datum en van de publiek- of privaatrechtelijke instanties waarvoor zij bestemd waren.” Dit bewijsmiddel wordt verreweg het meest gevraagd. Het is tegelijkertijd een van de bewijsmiddelen die in de praktijk de meeste problemen oplevert. De wettekst laat in het midden wat er onder ‘voornaamste diensten’ verstaan moet worden. De uitschrijver is vrij dit zelf te definiëren binnen de wettelijke kaders (met name proportionaliteit en gelijkheidsbeginsel).

De [Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.5F](#) stelt dat de referentieprojecten betrekking hebben op kerncompetenties die overeenkomen met de gewenste ervaring op essentiële punten van de opdracht. Het vragen naar nagenoeg identieke referentieprojecten is niet meer toegestaan; bij aanbesteding van een brede school mag u in principe niet vragen naar drie brede scholen als referentie. Wel mag u vragen

naar bijv. een referentie voor scholenbouw, een referentie voor complexe logistiek en een referentie voor duurzaam ontwerp. De [Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.5G](#) stelt daarbij nadrukkelijk dat er slechts om één referentieproject per kerncompetentie gevraagd mag worden. U mag ook niet vragen om referentieprojecten met nagenoeg dezelfde omvang; als uitgangspunt geldt dat u niet mag vragen om een omvang van meer dan 60% van de onderhavige opdracht.

- **‘Houdbaarheidstermijn’ referenties**

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 lid 1 sub b](#) bepaalt dat de technische bekwaamheid aangetoond kan worden “door middel van een lijst van de voornaamste leveringen of diensten die in de afgelopen periode van ten hoogste drie jaar werden verricht, met vermelding van het bedrag en de datum en van de publiek- of privaatrechtelijke instanties waarvoor zij bestemd waren”.

Deze termijn van drie jaar is een maximum periode, die weinig rekening houdt met de architectenpraktijk. De meeste architectenbureaus voeren niet tientallen architectenopdrachten tegelijk uit waardoor het voor velen lastig wordt om voldoende referenties aan te dragen om alle gevraagde kerncompetenties aan te tonen.

Voor deze situatie biedt [Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 lid 4](#) een oplossing in: “4. In afwijking van het eerste lid, onderdelen a en b, kan de aanbestedende dienst werken onderscheidenlijk leveringen of diensten in aanmerking nemen over een langere periode dan in die onderdelen genoemd als dat noodzakelijk is om een toereikend mededingingsniveau te waarborgen”.

Vaak wordt gevraagd om referentieprojecten die opgeleverd zijn. ‘Verrichte werkzaamheden’ in de zin van de wet is echter iets anders dan ‘opgeleverde werken’. Opleveren is eerder een kenmerk van de opdracht aan een aannemer dan een ontwerpopdracht van een architect. Wanneer u om opgeleverde referenties vraagt is de wettelijke termijn van drie jaar vaak te kort. De [Aanbestedingswet 2016 art. 2.93, lid 4](#) biedt de mogelijkheid om de wettelijke termijn op te rekken als dat noodzakelijk is om een toereikend mededingingsniveau te waarborgen.

- **Tevredenheidsverklaring**

Als sprake is van een overheidsopdracht biedt [Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 lid 1](#) uitschrijvers de mogelijkheid om deelnemers te vragen hun technische bekwaamheid aan te tonen “door middel van een lijst van de diensten die in de afgelopen periode van ten hoogste drie jaar werden verricht, welke lijst vergezeld gaat van certificaten die bewijzen dat de belangrijkste werken naar behoren zijn uitgevoerd, zowel met betrekking tot de wijze van uitvoering als met betrekking tot het resultaat.” Dit bewijsmiddel wordt verreweg het meest gevraagd. Het is tegelijkertijd een bewijsmiddel dat in de praktijk veel problemen oplevert.

- **Opgave van personeel**

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 lid 1](#) biedt aanbestedende diensten de mogelijkheid om geschiktheidseisen te stellen ten aanzien van het personeel. In principe kunt u om drie soorten bewijsmiddelen vragen:

- een opgave van de al dan niet tot de onderneming van de ondernemer behorende technici of technische organen [...] ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 lid 1 sub c](#));
- onderwijs- en beroepskwalificaties van de dienstverlener of de aannemer of het leidinggevend personeel van de onderneming, mits deze niet als gunningscriterium worden toegepast; ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 lid 1 sub g](#));
- een verklaring betreffende de gemiddelde personeelsbezetting van de onderneming, en de omvang van het kaderpersoneel gedurende de laatste drie jaar ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 lid 1 sub i](#)).

Op basis van dit artikel kunt u dus eisen stellen aan de totale personeelsomvang en het personeelsverloop van een architectenbureau (is sprake van voldoende personele capaciteit en continuïteit), de beschikbaarheid van bepaalde technici (bijv. architecten, stedenbouwkundigen, projectleiders, tekenaars etc.) en de kwaliteit van het personeel. Hoewel de wet uitsluitend studie- en beroepsdiploma's expliciet noemt als bewijsmiddel om de kwaliteit van het personeel te toetsen, hebben aanbesteders de bevoegdheid om de vereiste technici nader te specificeren. Er kunnen dus cv's verlangd worden of een opgave van de beoogde projectarchitecten. Ook kan verlangd worden dat het personeel dat met de uitvoering van de opdracht belast zal worden de Nederlandse taal in woord en geschrift beheerst, kennis heeft van relevante Nederlandse bouwregelgeving etc. Aangezien het in Nederland niet mogelijk is om een bouwkundige ontwerpopdracht voor te behouden aan de beroepsgroep van architecten (zie 3.2.2), kan het verstandig zijn om te eisen dat gegadigde over in het Architectenregister geregistreerde architecten (of vergelijkbaar) beschikt.

- **Beschrijving kwaliteitssysteem**

Vaak willen aanbestedende diensten zekerheid ten aanzien van kwaliteitsborging gedurende de uitvoering van de opdracht. Daartoe eisen zij vaak een opgave van het kwaliteitssysteem. Dit is mogelijk op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 lid 1 d](#). Vaak wordt gevraagd om een systeem met *ISO-certificering* of een gelijkwaardige certificering. Ook dit is in overeenstemming met de wet ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.96](#)). Het accepteren van gelijkwaardige certificering is verplicht. De toegevoegde waarde van een ISO-gecertificeerd kwaliteitssysteem is omstreden. Veel architectenbureaus beschikken hier niet over en de kosten ter verkrijging van het certificaat zijn aanzienlijk. Daarom nemen meerdere aanbesteders ook genoegen met een *eigen beschrijving* van het kwaliteitssysteem van een onderneming. Sommige aanbesteders vinden het ISO-certificaat onzinnig voor architectendiensten. Het zegt iets over de bedrijfsadministratie maar niets over de wijze waarop een bureau de kwaliteit van het ontwerpproces waarborgt.

- **Overige bewijsmiddelen conform Aanbestedingswet 2016**

Iedere opdracht is uniek. Specifieke benodigde kwaliteiten laten zich niet altijd vangen in gangbare geschiktheidseisen. Denk bijv. aan een bepaald milieucertificaat of een beschrijving van het deel van de opdracht dat gegadigde in onderaanneming wil geven. Daarom kan het noodzakelijk zijn om aanvullende geschiktheidseisen te formuleren ten aanzien van de technische en beroepsbekwaamheid die toegespitst zijn op de onderhavige opdracht. Zorg dat deze geschiktheidseisen niet in strijd zijn met het bepaalde in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 tot en met 2.97](#). Het is niet toegestaan geschiktheidseisen ten aanzien van de technische en beroepsbekwaamheid te formuleren die niet door deze artikelen en gedekt worden.

- **Beschrijving mogelijkheden ten aanzien van onderzoek en ontwerp**

Het vragen om een beschrijving van de mogelijkheden ten aanzien van onderzoek en ontwerp is niet gebruikelijk in Nederlandse aanbestedingen. Dit lijkt langzaam maar zeker te kenteren. Meestal gaat het om kennis en ervaring ten aanzien van specifieke tekenprogramma's waarmee de aanbesteder zelf werkt. Het vragen om kennis en ervaring met specifieke programma's onder uitsluiting van vergelijkbare programma's zal meestal niet toegestaan zijn. Wel kunt u vragen om expertise op het gebied van 3D tekenprogramma's, maar dit niet toespitsen op één specifiek programma. Recent is met name het vragen om kennis van en ervaring met [BIM](#) (*building information modelling*) steeds populairder onder Nederlandse aanbesteders.

## Aanbevelingen

- Maak expliciet onderscheid tussen expertise die noodzakelijk is om de opdracht te kunnen uitvoeren (geschiktheidseisen) en de expertise die u wenselijk acht (nadere selectie). In de praktijk worden alle wensen regelmatig in de vorm van minimumeisen gegoten worden, waardoor de eisen zeer zwaar worden. Als de eisen te zwaar zijn, vallen geschikte bureaus bij voorbaat onnodig af, wordt de concurrentie beperkt en handelt u zeer waarschijnlijk in strijd met het proportionaliteitsbeginsel (zie [Gids Proportionaliteit 2016](#)). Bovendien is het vaak te laat om geschiktheidseisen aan te passen of te schrappen.
- Vraag nooit meer bewijsmiddelen dan strikt noodzakelijk om de noodzakelijke bekwaamheid aan te tonen.
- Houd het aantal gevraagde referentieprojecten beperkt. Dit kan zelfs betekenen dat u kunt volstaan met één enkel referentieproject. Als u meerdere referentieprojecten wilt beoordelen kunt u in het kader van de nadere selectie aanvullende referentieprojecten verlangen.
- Raadpleeg de Gids Proportionaliteit 2016 omtrent de voorschriften ten aanzien van referenties waaruit blijkt dat de architect beschikt over de kerncompetenties die u wezenlijk acht voor uw opdracht.
- Het is niet per definitie noodzakelijk om opgeleverde referentieprojecten te verlangen. Overweeg de mogelijkheid ook (winnende) prijsvraagontwerpen, voorlopige ontwerpen, ontwerpstudies etc. toe te staan als referentie.
- Houd er bij het bepalen van het aantal vereiste referenties rekening mee dat bouwprocessen een lange doorlooptijd kunnen hebben en architectenbureaus doorgaans slechts aan een beperkt aantal ontwerp opdrachten tegelijkertijd werken. Wanneer u om opgeleverde referenties vraagt, is de wettelijke termijn van drie jaar vaak te kort. Maak zo nodig gebruik van de mogelijkheid om de wettelijke termijn op te rekken als dat noodzakelijk is om een toereikend mededingingsniveau te waarborgen.
- U kunt vragen om meer gedetailleerde informatie over de referentiewerken indien u dat meer inzicht geeft over het werk. Kondig dan aan dat u een tevredenheidsverklaring wilt en wat u dan precies wilt weten.
- Wees terughoudend bij het vragen om tevredenheidsverklaringen. Dit bezorgt ondernemers veel werk, terwijl de waarde die eraan kan worden gehecht in de meeste gevallen vanwege de subjectiviteit gering is.
- Overweeg of de contactgegevens van de opdrachtgever afdoende kunnen zijn om te verifiëren of de gegadigde de dienstverlening naar behoren uitgevoerd heeft. Vraag dan bij referentieprojecten om contactgegevens van de opdrachtgever in plaats van een tevredenheidsverklaring.
- Laat gegadigden aantonen dat zij over architecten beschikken die ingeschreven staan in het Architectenregister.
- Accepteer ook een eigen beschrijving van het kwaliteitssysteem van gegadigden.

## 3.3 Voorwaarden voor aanmelding en inschrijving

### 3.3.1 Aanmeldingsvoorwaarden

#### Toelichting

De aanmelding dient conform de aanmeldingsvoorwaarden te geschieden. Aanmelding is uitsluitend mogelijk door inzending van de eigen verklaring en, indien van toepassing, de stukken voor de beoordeling in de nadere selectie.

### **Aanmeldingsvoorwaarden**

Het is van belang zo concreet mogelijk te omschrijven op welke wijze de gegadigden hun aanmelding moeten indienen. Als een deelnemer zijn of haar aanmelding onvolledig, op onjuiste wijze of niet tijdig indient, moet de aanmelding ongeldig worden verklaard. Deze strenge maatregel vloeit voort uit het gelijkheidsbeginsel, dat een belangrijke rol speelt in het (Europese) aanbestedingsrecht. De aanbestedende dienst moet alle voorwaarden van de aanbestedingsprocedure op voorhand duidelijk vastleggen en strikt naleven, en de deelnemers moeten gelijk worden behandeld worden (gelijke termijnen, gelijke informatie etc.). Het [ARW2016 art. 3.22.6](#) biedt gegadigden de mogelijkheid kleine gebreken te laten repareren. Het ARW2016 is niet automatisch van toepassing op aanbestedingsprocedures voor architectendiensten. Een bepaling die een dergelijke reparatiemogelijkheid expliciet benoemt, verschaft duidelijkheid (zie 5.5.1). Uit jurisprudentie vloeit voort dat Als er sprake is van een eenvoudig te herstellen gebrek, een kennelijke omissie mag worden hersteld, ook wanneer de leidraad geen reparatiemogelijkheid benoemt, mits de concurrentiepositie van de overige deelnemers aan de aanbesteding niet geschaad wordt (zie [Vzr. Rb. Arnhem, 22-03-2010](#)).

### **Eigen verklaring**

Om de maatschappelijke kosten te beperken wordt van de gegadigden een eigen verklaring gevraagd. De eigen verklaring is een verklaring waarin de gegadigde aangeeft in staat en bereid te zijn de gevraagde bewijsmiddelen binnen de gestelde termijn te overhandigen, waaruit blijkt dat de uitsluitingsgronden niet op hem of haar van toepassing zijn, en dat hij of zij voldoet aan de overige voorwaarden voor deelneming. Pas in tweede aanleg kan de aanbestedende dienst de geselecteerde gegadigden verzoeken de gespecificeerde bewijsmiddelen ter verificatie van de eigen verklaring daadwerkelijk te overleggen. Het gebruik van de eigen verklaring is verplicht op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.84](#). Sinds 1 juli 2016 vervangt het [Uniform Europees Aanbestedingsdocument \(UEA\)](#) het Nederlandse model Eigen verklaring. De opzet en wijze van vraagstelling van het UEA wijkt deels af van de opzet van de Nederlandse modellen Eigen Verklaring.

### **Aanbevelingen**

- Gebruik het standaard aanmeldingsformulier dat in KOMPAS light Architectendiensten beschikbaar gesteld wordt. Dit formulier kunt u handmatig aanpassen.
- Zorg ervoor dat het aanmeldingsformulier altijd consistent is met de leidraad. Het kan niet zo zijn dat deze documenten elkaar tegenspreken.
- Omschrijf altijd duidelijk welke aanmeldingsvoorwaarden u hanteert voor het indienen van de aanmelding en baseer de toetsing van de aanmelding daar dan ook op (afwijken mag niet!). Aanmeldingen die niet op correcte wijze zijn gedaan mag u niet in behandeling nemen.
- Maak gebruik van de mogelijkheid kleine, eenvoudig te herstellen gebreken in de aanmelding te repareren, wanneer een dergelijke situatie zich voordoet. Architecten investeren veel tijd, geld en energie in hun aanmelding. Het ongeldig verklaren van een aanmelding vanwege een minimale vormfout is buitenproportioneel. De sanctie staat dan in geen verhouding tot het gebrek.

## **3.3.2 Inschrijvingsvoorwaarden**

### **Toelichting**

#### **Transparantie in de selectieleidraad**

Met het oog op maximale transparantie van de aanbestedingsprocedure kunt u in de selectieleidraad op hoofdlijnen aangeven wat u in de gunningsleidraad van de inschrijvers wilt vragen. Architecten kunnen dan

een beter overwogen beslissing nemen wel of niet aan uw aanbesteding deel te nemen en het voorkomt dat geselecteerde gegadigden na ontvangst van de gunningsleidraad alsnog afzien van inschrijving. Dit is niet verplicht. Als u een aanbestedingsleidraad opstelt voor de gehele procedure moet u de inschrijvingsvoorwaarden gedetailleerd specificeren in de selectiefase.

### **Inschrijvingsformulier**

Deelname aan de gunningsfase is uitsluitend mogelijk door inzending van het inschrijvingsformulier en de stukken waarvan in het inschrijvingsformulier expliciet gesteld wordt dat deze tegelijk met het inschrijvingsformulier ingezonden moeten worden.

Om het proces van inschrijving zo eenvoudig mogelijk te houden maakt KOMPAS light Architectendiensten gebruik van de eigen verklaring ten aanzien van de voorwaarden die niet direct bezien op de stukken die samen met het inschrijvingsformulier ingediend moeten worden.

### **Inschrijving**

Naast het inschrijvingsformulier kan de inschrijving uit de volgende stukken bestaan:

- **Schriftelijk deel inschrijving**

Het schriftelijke deel van de inschrijving bestaat meestal uit een projectvisie. Dit is eigenlijk niets meer dan het inhoudelijke gedeelte van een reguliere offerte (exclusief de financiële aanbieding). In de projectvisie stelt de (project)architect zijn persoonlijke visie op de opgave, de locatie, ambities ten aanzien van het beoogde resultaat en het ontwerpproces op schrift. Een projectvisie is nadrukkelijk *geen ontwerp*.

Ontwerpwerkzaamheden zijn uit den boze. De projectvisie mag hoogstens referentiebeelden bevatten.

Als u om een projectvisie vraagt, is het verstandig om duidelijk aan te geven welke aspecten van de opdracht daarin behandeld moeten en wat de voorgeschreven vorm is. De projectvisie kan bijv. een tekst zijn van een x-tal pagina's, al dan niet met beeldmateriaal, of een (print van een) presentatie zijn.

Idealiter krijgen inschrijvers de gelegenheid om hun projectvisie in een mondelinge presentatie voor de gunningscommissie toe te lichten. Voorkom dat u bij beoordeling van de projectvisies 'appels met peren' moet vergelijken. Neem stukken die niet aan uw omschrijving voldoen niet in behandeling.

Accepteer geen (schets)ontwerp Als u om een projectvisie vraagt.

Realiseert u zich dat u in het kader van een aanbestedingsprocedure de meest geschikte *architect* selecteert en *niet* het beste *ontwerp*. Dit betekent dat er niet noodzakelijkerwijs om een ontwerp gevraagd hoeft te worden in de gunningsfase. Een (schriftelijke) visie is een prima alternatief dat de deelnamekosten voor de inschrijvers beperkt houdt.

U hoeft u niet om een projectvisie te vragen wanneer u met uw aanbesteding een geschikte partner wilt zoeken, met wie u na opdrachtverlening samen een visie op de opgave wilt opstellen. Dan kunt u om andere schriftelijke documentatie vragen, bijv. om een plan van aanpak, voorstel samenstelling projectteam, beschrijving aan de hand van referentieprojecten hoe de inschrijver het project denkt uit te voeren, schriftelijke weergave van de mondelinge presentatie (adergelijke presentaties onderdeel uitmaken van de inschrijvingen), etc. Desgewenst kan het schriftelijke deel van de inschrijving na de mondelinge presentatie ingediend worden bij de gunningscommissie. Een schriftelijk deel kan een waardevolle bijdrage leveren aan de beoordeling. Het kan als referentie dienen tijdens de bespreking van de inschrijvingen door de gunningscommissie en ingediend worden met het inschrijvingsformulier; het kan ook een rol spelen bij de voorbereiding van de leden van de gunningscommissie.

- **Ontwerp**

Soms willen aanbestedende diensten meer dan een (schriftelijke) visie, en zien hoe hun project er

ongeveer uit komt te zien. Daarom wordt vaak gevraagd om een ontwerp, al dan niet gepresenteerd in een maquette. Soms wil een aanbestedende dienst voortvarend te werk gaan: als er in de aanbestedingsprocedure om een schetsontwerp gevraagd wordt, kan na gunning van de opdracht meteen gestart worden met de uitwerking van het schetsontwerp tot voorlopig ontwerp. Als u om een ontwerp vraagt als onderdeel van de inschrijving, realiseert u zich dan wel dat een goed ontwerp vraagt om een intensieve dialoog tussen architect en opdrachtgever. Hier biedt een aanbestedingsprocedure weinig ruimte voor. Vraag daarom nooit om meer dan een structuurontwerp. Als u om een ontwerp vraagt, is het essentieel om duidelijk aan te geven waar het ontwerp aan moet voldoen. Hanteer, om verwarring te voorkomen, zoveel mogelijk de definities van [DNR2011 \(herzien 2013\)](#). Ontwerpen die niet voldoen aan de omschrijving van het gevraagde ontwerp, moet u in principe uitsluiten.

Voorkom altijd dat inschrijvers die een voorlopig ontwerp indienen in plaats van een structuurontwerp (ze dienen dus meer in dan gevraagd) bevoordeeld worden in de beoordeling. Aan het vervaardigen van een (structuur)ontwerp zijn de nodige kosten verbonden, die reguliere acquisitiekosten verre overstijgen. Het is redelijk om een ontwerpvergoeding beschikbaar te stellen wanneer om een ontwerp gevraagd wordt in de gunningsfase. Op grond van [Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.8](#) is dit in principe verplicht.

Voorkom dat u na opdrachtverlening aan het structuurontwerp vastzit bij verdere uitwerking. Vraag om een visie op de opgave in de vorm van een structuurontwerp en geef daarbij aan dat na opdrachtverlening het ingediende ontwerp op basis van overleg met opdrachtgever en gebruikers aangepast kan worden, zodat het uiteindelijke ontwerp optimaal aansluit bij uw ambities. De mogelijkheid tot aanpassing is echter niet onbeperkt. De opdracht is (mede) gegund op basis van het ingediende structuurontwerp. Het kan niet zo zijn dat het ontwerp na aanpassing meer lijkt op een in de gunningsfase afgevalen ontwerp dan op het winnend ontwerp. Dit kan aanleiding geven tot ongewenste rechtszaken van afgewezen inschrijvers.

- **Financiële aanbidding**

De financiële aanbidding is eigenlijk een honorariumvoorstel, inclusief verschotten. Een goede financiële aanbidding bevat niet alleen het 'totale kostenplaatje', maar ook een onderbouwing in de vorm van een berekening waaruit blijkt dat de inschrijver de opdracht ook daadwerkelijk tegen het honorariumvoorstel kan uitvoeren. Een meer gedetailleerde berekening is tevens handig om de verschillende financiële aanbiddingen met elkaar te kunnen vergelijken.

- **Plan of partner**

Bij de bepaling uit welke stukken de inzending dient te bestaan, moet u nagaan op basis waarvan u een architect wilt kiezen. Zoekt u een plan, een partner of een combinatie:

- **Plan**

Bij een 'plan' ligt de nadruk op het resultaat en kunnen inschrijvers gevraagd worden hun visie op het project te presenteren. De presentatie kan betrekking hebben op een toelichting op de projectvisie en/of ontwerp. Idealiter vindt de mondelinge visiepresentatie plaats na de indiening van de inschrijving. Aanpassingen of uitbreidingen van de inschrijving zijn dan niet meer toegestaan en mogen onder geen beding in de beoordeling betrokken worden. Incidenteel komt voor dat de ideeën die door de ene inschrijver worden geopperd door de beoordelingscommissie worden voorgelegd aan een volgende inschrijver. Dit is niet toegestaan. Alle informatie die de aanbestedende dienst tijdens een aanbestedingsprocedure van een inschrijver ontvangt dient in beginsel vertrouwelijk te worden behandeld. In geen geval mag deze worden gedeeld met de mede-inschrijvers.

- **Partner**



Onder de noemer 'partner' ligt de nadruk op het ontwerpproces en wordt in de gunningsfase vaak gevraagd om presentatie van een visie op het ontwerpproces, een bureaupresentatie of een projectteampresentatie. Bureaupresentaties en projectteampresentaties moeten vaak op locatie gegeven worden (op het kantoor van het architectenbureau of een opgeleverd referentieproject). Bij presentaties presenteren bureaus of het in te zetten ontwerpteam en/of de projectarchitect(en) aan de beoordelingscommissie waarom juist zij het meest geschikt zijn voor de onderhavige opdracht. Let op dat bij presentaties sprake is van een duidelijke relevantie met betrekking tot de uitvoering van de opdracht (aanbieding). Het kan niet zo zijn dat in de gunningsfase de geschiktheid van de inschrijver nogmaals beoordeeld wordt. Het is niet toegestaan om in de gunningsfase selectiecriteria te hanteren (zie [Lianakis-arrest](#)). Ter verduidelijking: u mag vragen om een presentatie van de beoogde projectarchitect waarin deze aan de hand van een referentieproject toelicht hoe het bureau een ontwerpproces inricht, hoe het omgaat met contact met gebruikers, de opdrachtgever en andere belanghebbenden en welke maatregelen genomen worden om de kwaliteit van het ontwerp te borgen (mits deze zaken niet reeds specifiek in de nadere selectie beoordeeld zijn). U mag niet vragen om een presentatie waarin de inschrijver beschrijft hoeveel vergelijkbare projecten hij reeds heeft uitgevoerd.

### **Inschrijvingsvoorwaarden**

Inschrijvingsvoorwaarden zijn administratieve voorschriften waaraan inschrijvingen moeten voldoen, op straffe van ongeldigverklaring. Het is van belang zo concreet mogelijk te omschrijven op welke wijze de deelnemers alle gevraagde stukken moeten indienen en aan welke voorwaarden deze stukken moeten voldoen. Als een inschrijver bepaalde stukken op onjuiste wijze of niet tijdig inlevert, dient in beginsel uitsluiting te volgen. Deze strenge maatregel vloeit voort uit het gelijkheidsbeginsel, dat een belangrijke rol speelt in het (Europese en nationale) aanbestedingsrecht. Dit houdt in dat alle deelnemers gelijk moeten worden behandeld (gelijke termijnen, gelijke informatie etc.) maar ook dat de aanbestedende dienst alle voorwaarden van de aanbestedingsprocedure op voorhand duidelijk dient vast te leggen en in beginsel ook strikt dient na te leven.

Het [ARW2016 art. 3.22.6](#) biedt inschrijvers de mogelijkheid kleine gebreken te laten repareren. Het ARW2016 is niet automatisch van toepassing op aanbestedingsprocedures voor architectendiensten. Een bepaling die een dergelijke reparatiemogelijkheid expliciet benoemt, verschaft duidelijkheid (zie 5.5.1). Uit jurisprudentie vloeit voort dat als er sprake is van een eenvoudig te herstellen gebrek, een kennelijke omissie mag worden hersteld, ook wanneer de leidraad geen reparatiemogelijkheid benoemt, mits de concurrentiepositie van de overige deelnemers aan de aanbesteding niet geschaad wordt (zie [Vzr. Rb. Arnhem, 22-03-2010](#)).

KOMPAS light Architectendiensten voorziet in een aantal standaard inschrijvingsvoorwaarden. Hiernaast ondersteunt het de volgende aanvullende inschrijvingsvoorwaarden:

- **Programma van eisen (pve)**

U kunt verlangen dat de visie op de opgave of een eventueel structuurontwerp voldoet aan de kaders die in het pve gesteld worden (zie 3.1.2). Als u hiervoor kiest werkt u bij voorkeur met een globaal pve in plaats van een gedetailleerd pve. Zo maakt u optimaal gebruik van het creatief en probleemoplossend vermogen in de markt en voorkomt u dat inventieve ontwerp oplossingen bij voorbaat afvallen. Realiseert u zich goed dat wanneer u het pve als indieningvoorschrift hanteert, u alle inschrijvingen die niet volledig voldoen aan het pve, moet uitsluiten. Als alternatief kunt u 'het



voldoen aan het pve' tot gunningscriterium maken om te komen tot de economisch meest voordelige inschrijving (zie 4.2.1). Dan beoordeelt u de mate waarin inschrijvingen beantwoorden aan het pve, op basis waarvan scores toegekend worden. In dit geval valt een inschrijving die niet 100% voldoet aan het pve niet af, maar ontvangt deze geen of minder punten op het betreffende gunningscriterium.

- **Varianten**

De [Aanbestedingswet 2016 art. 2.83](#) biedt u gelegenheid om inschrijvers toe te staan varianten in te dienen. Als u hiervoor kiest moet u dit expliciet vermelden in de aankondiging en in de aanbestedingsstukken en aangeven aan welke eisen varianten moeten voldoen. In de praktijk gaat het meestal om het toestaan van ontwerp oplossingen die afwijken van een gedetailleerd pve.

De vraag kan gesteld worden of het toestaan van varianten de beste methode is om optimale innovatie en creativiteit aan te boren in de markt. U kunt ook het pve meer globaal omschrijven ('functioneel specificeren'), waardoor ruimte wordt geboden aan verschillende ontwerp oplossingen. Van belang is dat ook wordt vermeld of varianten uitsluitend kunnen worden ingediend wanneer ook een inschrijving die geen variant is, is ingediend, [Aanbestedingswet 2016 art. 2.83 lid 3](#). De aanbestedende dienst waarborgt dat de gekozen gunningscriteria kunnen worden toegepast op varianten die aan de gestelde eisen voldoen en op conforme inschrijvingen die geen varianten zijn, aldus [Aanbestedingswet 2016 art. 2.83 lid 4](#).

- **Gestanddoeningstermijn**

Dit is de termijn gedurende welke de inschrijver garant staat voor zijn in de inschrijving vervatte aanbieding. Als deze termijn verstreken is voordat de opdracht verleend is, kan de inschrijver prijscorrecties en andere aanpassingen (bijv. samenstelling projectteam) doorvoeren. De aanbestedende dienst kan inschrijvers verzoeken de gestanddoeningstermijn te verlengen. Het ARW2016 noemt een gestanddoeningstermijn van 50 dagen (in enkele gevallen 30 dagen). In de praktijk wordt meestal een gestanddoeningstermijn van 90 dagen gevraagd.

- **Prijs**

De Europese aanbestedingsregels verplichten u om bij de beoordeling van de inschrijvingen prijs en kwaliteit aan elkaar te relateren om zodoende de economisch meest voordelige inschrijving (beste prijskwaliteitverhouding) te kiezen, tenzij u gunt op basis van de laagste prijs. Dat is zeker geen sinecure, het zijn totaal verschillende entiteiten. Het is lastig om vooraf aan te geven wat architectonische kwaliteit u waard is, voordat u de kwaliteit gezien heeft die u aangeboden wordt. De beste prijs-kwaliteitverhouding wordt vaak gedefinieerd in wiskundige formules waarbij wegingsfactoren aan de factoren prijs en kwaliteit(en) worden gehangen. Zo'n aanpak kan tot een goed ontwerp leiden, maar kan ook gefrustreerd worden door prijsduiken (de geboden prijs is dan dusdanig laag dat kwalitatieve aspecten geen rol meer spelen). Om te voorkomen dat de prijsaanbieding te dominant wordt, kunt u een vast honorarium inclusief alle verschotten vaststellen (zodat de beoordeling alleen op kwaliteit geschiedt), of een honorariumplafond instellen (maximum honorarium, overschrijding leidt tot uitsluiting). Hierdoor kunt u meer gewicht toekennen aan kwaliteit bij de beoordeling, zonder het risico te lopen dat u uiteindelijk meer moet worden betaald dan begroot voor de aanbestede architectendiensten. Deze aanpak kan ook uitkomst bieden als u er op staat een redelijke prijs te betalen voor diensten en/of niet vast wilt zitten aan een winnende aanbieding die eigenlijk boven uw budget ligt.

- **Ontwerpteam**

U kunt voorwaarden stellen aan de samenstelling van het ontwerpteam dat het architectenbureau voorstelt.

- **Specifieke inschrijvingsvoorwaarden**

Iedere opdracht is uniek. Een geschikte aanbieding kan niet altijd gedefinieerd worden met standaard inschrijvingsvoorwaarden. Soms moet u specifieke voorwaarden benoemen die ingaan op bijzondere aspecten van de opdracht.

- **Presentatie**

U moet aangeven of een mondelinge presentatie door de inschrijvers voor de beoordelingscommissie deel uitmaakt van de gunningsprocedure. In de meeste aanbestedingen van architectendiensten vormt een mondelinge presentatie een vast onderdeel van de inschrijving. Deze presentatie is het moment bij uitstek binnen het formele kader van een aanbestedingsprocedure, waarin architect en opdrachtgever direct contact met elkaar hebben en de wederzijdse 'klik' gezocht kan worden.

Voor een presentatie als onderdeel van de gunningsprocedure gelden de volgende aandachtspunten:

- **Status presentatie**

In de praktijk worden mondelinge presentaties altijd meegenomen in de beoordeling van de inschrijvingen, maar niet altijd wordt vooraf opgegeven *hoe* de mondelinge presentaties meegenomen worden. Is de presentatie alleen een mondelinge toelichting op het schriftelijke deel van de inschrijving of worden de communicatie- en presentatievaardigheden ook meegewogen? Het beoordelen van deze vaardigheden is toegestaan in het kader van de economisch meest voordelige inschrijving, mits deze expliciet benoemd worden als een van de kwalitatieve criteria die de economisch meest voordelige inschrijving mede bepalen.

- **Interviews**

Soms wordt een interview gekoppeld aan de presentatie. Een vraaggesprek kent een actievere rol toe aan de gunningscommissie, die dan niet slechts toehoorder van de presentatie is, maar inhoudelijke vragen kan stellen over de inschrijving. Het toevoegen van een interview aan de presentatie kan wenselijk zijn en is juridisch toelaatbaar. Wel moet ervoor gewaakt worden dat de inschrijvers gelijk behandeld worden door de interviewers - dus niet de ene inschrijver veel moeilijkere vragen stellen dan de andere - waardoor feitelijk het gelijkheidsbeginsel met voeten getreden wordt.

### **Presentatievoorwaarden**

Als u in de gunningsfase presentaties verlangt van de inschrijvers moet u duidelijk aangeven waar en wanneer de presentaties gehouden moeten worden en, desgewenst, wie de presentatie moet verzorgen. Veel aanbesteders willen dat de presentatie gehouden wordt door de projectarchitect met wie na opdrachtverlening samengewerkt moet worden, niet door een pr-medewerker of architect die zich niet met de uitvoering van de opdracht zal bezighouden.

### **Algemene aanbevelingen**

- Maak gebruik van het [inschrijvingsformulier](#) van KOMPAS light Architectendiensten.
- Omschrijf duidelijk welke vormvereisten u hanteert voor het indienen van een inschrijving. Inschrijvingen of onderdelen daarvan die niet op correcte wijze geschieden, worden in beginsel niet in behandeling genomen. Te denken valt aan de volgende vormvereisten: tijdige inschrijving (voor het verstrijken van de uiterste inschrijfdatum), inschrijving bij de juiste persoon/instantie (de persoon of instantie zoals vermeld in de leidraad), digitale inschrijving (dus niet schriftelijk), volledigheid van het inschrijfformulier met

gevraagde stukken, volledige en correcte invulling en ondertekening en evt. specifieke vormeisen (bijv. voorgeschreven schaalniveau schetsontwerp).

- Overweeg altijd relevantie en redelijkheid van de inschrijvingsvoorwaarden. Stel niet meer voorwaarden dan noodzakelijk.
- Handel de beoordeling van de inschrijvingen niet volledig schriftelijk af, maar stel inschrijvers in staat hun inschrijving toe te lichten in een visiepresentatie *na* indiening van de inschrijving.
- Maak duidelijk kenbaar aan de inschrijvers wat de waarde is van de uitlatingen die zij tijdens de visiepresentatie doen. Meestal maakt de visiepresentatie onderdeel uit van de gunningscriteria. Als u hiervoor kiest moet u duidelijk aangeven op welke aspecten deze presentatie wordt beoordeeld, hoeveel punten te vergeven zijn en wat de relatieve weging is ten opzichte van de overige gunningscriteria.
- Neem bij een interview strikte randvoorwaarden in acht, zeker wanneer het interview onderdeel is van de gunningscriteria. Het gelijkheidsbeginsel brengt met zich mee dat iedere inschrijver dezelfde kansen krijgt. U moet aan de inschrijvers vergelijkbare vragen stellen, bijv. door te werken met een standaardvragenlijst. Onder geen beding is het toegestaan om de ene inschrijver veel lastigere vragen te stellen dan de andere in het kader van een beoordeling op gunningscriteria. Daarmee kan het moeilijk worden om de vragen specifiek toe te spitsen op de inschrijvingen, zeker wanneer deze zich moeizaam laten vergelijken.

#### **Aanbevelingen schriftelijk deel inschrijving**

- Ga na of u een plan of een partner zoekt. Bij een plan kunt u om een projectvisie vragen; bij een partner zou u ook om een presentatie van het architectenbureau kunnen vragen.
- Vraag nooit om ontwerpwerkzaamheden in het kader van het schriftelijk deel van de inschrijving.

#### **Aanbevelingen ontwerp**

- U bent in principe verplicht om een redelijke vergoeding beschikbaar te stellen voor ontwerpwerkzaamheden in de gunningsfase.
- Omschrijf altijd welke mate van uitwerking u van de inschrijving verwacht. Het gaat zowel om een minimum uitwerking, maar expliciet ook om een maximum uitwerking. Verbind duidelijke randvoorwaarden aan formaat, schaal etc. bij gevraagde ontwerpen en maquettes om de vergelijkbaarheid van de inschrijvingen te garanderen. Neem niet gevraagde extra uitwerkingen niet in behandeling.

#### **Aanbevelingen financiële aanbidding**

- Vraag bij de financiële aanbidding om een totaalprijs van de gevraagde architectendiensten; niet alleen een honorariumopgave, maar ook verschotten. Let erop dat alle gevraagde werkzaamheden begroot zijn, zodat u niet achteraf met meerwerk en dus extra kosten geconfronteerd wordt. Vermeld een gestanddoeningstermijn zodat u niet verrast wordt door prijsstijgingen bij opdrachtverlening. Geef duidelijk aan dat de prijsopgave exclusief btw moet zijn.
- Ook als u de inschrijvingen niet op de prijs wilt beoordelen, is het verstandig te vragen om een begroting om te controleren of de inschrijvingen realistisch zijn. Blijkt uit de begroting dat het architectenbureau uw opdracht naar behoren kan uitvoeren tegen de geboden prijs?

#### **Aanbevelingen inschrijvingsvoorwaarden**

- Hanteer een globaal pve waaraan de projectvisie moet voldoen, zeker wanneer dit gevisualiseerd moet worden in een ontwerp. Zorg dat dit pve voldoende ruimte biedt voor creatieve en innovatieve

oplossingen.

- Sta geen varianten toe. Als u dat toch wilt, vermeld dan aan welke minimumeisen varianten minimaal moeten voldoen of op welke onderdelen van het pve gevarieerd mag worden. Eis altijd een gestanddoeningstermijn om problemen te voorkomen. De Aanbestedingswet 2016 noemt deze mogelijkheid niet, maar op grond van [BW art. 6:219](#) kunt u dit wel doen. ARW2016 gaat uit van een gestanddoeningstermijn.
- Wees redelijk bij het bepalen van de geëiste gestanddoeningstermijn.
- Overweeg een honorariumplafond. U kunt dan meer gewicht toekennen aan kwalitatieve criteria in het kader van de emvi, zonder dat u het risico loopt meer geld kwijt te zijn dan begroot.
- Een vast honorarium kan een optie zijn als u volledig op kwaliteit wilt selecteren. U moet dan wel in staat zijn een marktconform honorarium vast te stellen.

## 4. **BEOORDELINGSPROCEDURE**

### 4.1 **Selectiefase**

#### 4.1.1 **Nadere selectie**

##### **Toelichting**

Op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.99](#) kan de aanbestedende dienst bij o.a. de niet-openbare procedure het aantal geschikte gegadigden dat voldoet aan alle voorwaarden van hoofdstuk 3 beperken tot minimaal 5, op voorwaarde dat er voldoende geschikte gegadigden zijn. Dit hoeft niet, ook alle geschikte gegadigden kunnen uitgenodigd worden om in de gunningsfase een aanbieding te doen. Dan moet wel gekeken worden naar het waarschijnlijke aantal geschikte gegadigden en de kosten die aan inschrijven verbonden zijn. Het proportionaliteitsbeginsel kan meebrengen dat u het aantal deelnemers aan de gunningsfase moet beperken (deze overweging moet vooraf gemaakt worden, niet pas als er 'te veel' geschikte gegadigden blijken te zijn). Wanneer u het aantal inschrijvers wilt beperken, vermeldt deze 'de objectieve en niet- discriminerende criteria of voorschriften' die u wilt hanteren om het aantal geschikte gegadigden terug te brengen, en het minimum- en het maximaantal gegadigden dat u wilt uitnodigen.

U kunt de nadere selectie op drie manieren uitvoeren ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.100](#)):

- **Beoordeling met selectiecriteria**

Selectiecriteria zijn criteria die gebruikt worden om het aantal geschikte gegadigden, waarop geen uitsluitingsgronden van toepassing zijn en die voldoen aan de gestelde geschiktheidseisen, te beperken tot een vooraf bepaald aantal. Selectiecriteria kunnen zowel betrekking hebben op de financiële en economische draagkracht als op de technische en beroepsbekwaamheid van gegadigden. Inhoudelijk liggen de selectiecriteria vaak in het verlengde van minimumgeschiktheidseisen zoals de mate van ervaring, de omvang van de omzet maar ook het aantal en de kwaliteit van referenties.

Selectiecriteria worden gebruikt om een rangorde aan te brengen in de geschikt bevonden gegadigden die overblijven na de toetsing op uitsluitingsgronden en minimumeisen, waarna vervolgens de 'beste vijf' geselecteerd worden voor deelname aan de gunningsfase. Dit uiteraard alleen, wanneer er meer geschikte gegadigden overblijven na de toets op uitsluitingsgronden en minimumeisen dan u wilt uitnodigen voor de gunningsfase. Dit is bij aanbestedingen voor architectendiensten meestal het geval. Het laag scoren op een selectie criterium leidt niet tot uitsluiting, maar levert wel minder punten op bij de inhoudelijke beoordeling van de geschiktheid van de gegadigden. En als men dan onder de vijf best scorenden uitkomt, is toegang tot de gunningfase geblokkeerd.

- **Loting**

Het is niet verplicht om selectiecriteria te hanteren om het gewenste aantal inschrijvers te selecteren. U kunt de inschrijvers ook door loting selecteren; dat is een 'objectieve en niet-discriminerende' wijze van selecteren. Loting stelt u niet in staat de beste architecten te selecteren en wordt door het merendeel van de architecten en aanbestedende diensten daarom als onwenselijk geacht voor projecten met ambitieuze ambities. Incidenteel kan loting uitkomst bieden voor projecten met een bescheiden ambitieniveau waarvan, ongenueanceerd gesteld, aangenomen mag worden dat ieder geschikt architectenbureau de opdracht naar behoren uit zou kunnen voeren. Loting betekent in ieder geval een vermindering van de administratieve last, en verhoogt de toetredingskansen voor nieuwkomers en kleine bureaus.

- **Combinatie beoordeling met selectiecriteria en loting**

Een combinatie van inhoudelijke beoordeling met selectiecriteria en loting is juridisch toegestaan. Een inhoudelijke beoordeling op selectiecriteria stelt u in staat om de 'beste' architecten te selecteren voor de gunningsfase. Nadeel is dat bij een inhoudelijke nadere selectie (jonge) onervaren architecten het in de praktijk vrijwel altijd afleggen tegen grote, ervaren architectenbureaus, met name wanneer er beoordeeld wordt op ervaring met grote en complexe projecten. Daardoor wordt doorstroom in de architectenmarkt beperkt en kunt u niet snel nieuwe, opkomende architectenbureaus selecteren voor de gunningsfase. De combinatie van inhoudelijke beoordeling en loting stelt u in staat om naast de gevestigde architectenbureaus ook (jonge) en onervaren architecten een kans te bieden om mee te dingen naar de opdracht. Dat verhoogt de concurrentiekracht en houdt partijen scherp.

## **Aandachtspunten**

Voor een beoordeling met selectiecriteria gelden de volgende aandachtspunten:

- **Vershil tussen selectiecriteria en geschiktheidseisen**

Er is veel verwarring over het verschil tussen selectiecriteria en geschiktheidseisen. Met [geschiktheidseisen](#) toetst een aanbestedder of een gegadigde of inschrijver geschikt is om de opdracht uit te voeren. Er kunnen eisen gesteld worden om de technische en de beroepsbekwaamheid te toetsen en om de financieel en economische draagkracht te toetsen. Een gegadigde of inschrijver moet tenminste aan deze eisen voldoen om deel te mogen nemen aan de verdere procedure. Het niet voldoen aan één of meerdere geschiktheidseisen leidt daarom tot uitsluiting (zie 3.2.3.1). Selectiecriteria hebben in principe geen uitsluitend karakter; zij maken het mogelijk om te selecteren op basis van hoe hoog gescoord wordt (zie ook [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.5.3](#)).

- **Vershil selectiecriteria en gunningscriteria**

Selectiecriteria worden regelmatig verward met gunningscriteria. Gunningscriteria beoordelen de inschrijving (in de gunningsfase). Het is niet toegestaan om gunningscriteria te gebruiken in de selectiefase of omgekeerd. Er bestaat strikte jurisprudentie die dit verbiedt. In de selectiefase is het bijv. verboden te vragen naar een (schets)ontwerp, een financiële aanbieding of een visiepresentatie ten aanzien van het project. In de gunningsfase mag hier wel naar worden gevraagd. Hierbij moet worden gewezen op de ontwikkeling die dit standpunt doormaakt. Bij intellectuele diensten staat dit beginsel al enige tijd onder druk. Het Hof van Justitie EU deed hierover een belangrijke uitspraak op 26 maart 2015, [C-601/13, Ambisig tegen Nersant \(POR\)](#):  
"31. De kwaliteit van de uitvoering van een overheidsopdracht kan op doorslaggevende wijze afhangen van de professionele waarde van degenen die met de uitvoering ervan zijn belast, die bestaat uit hun

professionele ervaring en opleidingsniveau.

32. Dit is met name het geval wanneer de opdracht betrekking heeft op een intellectuele dienst en, zoals in het hoofdgeding, ziet op opleidings- en adviesdiensten.

33. Wanneer een dergelijke opdracht door een team moet worden uitgevoerd, zijn de bekwaamheden en de ervaring van de leden van dat team doorslaggevend bij de beoordeling van de professionele kwaliteit van dat team. Die kwaliteit kan een intrinsiek kenmerk van de inschrijving zijn en kan verband houden met het voorwerp van de opdracht in de zin van art. 53, lid 1, onder a), van richtlijn 2004/18.

34. Bijgevolg kan die kwaliteit als gunningscriterium worden opgenomen in de aankondiging van opdracht of in het bestek.”

Dit heeft geleid tot de aanpassing in de [Aanbestedingswet 2016 art. 2.115 lid 2 onder g](#): “De in het eerste lid bedoelde nadere criteria houden verband met het voorwerp van de overheidsopdracht en kunnen onder meer betreffen: [g.] de organisatie, de kwalificatie en de ervaring van het personeel voor de uitvoering van de opdracht, wanneer de kwaliteit van dat personeel een aanzienlijke invloed kan hebben op het niveau van de uitvoering van de opdracht.”

### **Toegestane selectiecriteria**

Anders dan bij voorwaarden voor deelneming, schrijft de [Aanbestedingswet 2016 art. 2.99](#) nauwelijks beperkingen voor ten aanzien van selectiecriteria. In tegenstelling tot wat in de praktijk vaak gedacht wordt, is de toepassing van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.91](#) en [2.93](#) uitsluitend verplicht bij geschiktheidseisen. Uiteraard moeten de selectiecriteria altijd voldoen aan de algemene beginselen van het Europese aanbestedingsrecht: transparantie, proportionaliteit, gelijkheid en non-discriminatie. In de praktijk worden in het kader van de beoordeling op selectiecriteria de referentieprojecten die als geschiktheidseis ingediend moeten worden, vaak onderworpen aan een nadere beoordeling. Op zich is hier niets verkeerd aan, al moet worden voorkomen dat de architectenselectie feitelijk onttaardt in een nadere (kwantitatieve) toetsing op geschiktheidseisen (zie ook het bepaalde over kwantitatieve beoordeling in [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.5.3](#)).

### **Werking selectiecriteria**

Selectiecriteria hebben ‘zelfbindende werking’. Dit betekent dat de aanbestedende dienst gehouden is de door hem aangelegde eisen ook daadwerkelijk toe te passen. Aan de hand van de gestelde criteria moet een selectie kunnen plaatsvinden om te komen tot een kleiner aantal partijen dat zal worden uitgenodigd een inschrijving in te dienen, maar tegelijkertijd moet worden voorkomen dat bepaalde (kleinere of nieuwere) architectenbureaus op voorhand nauwelijks een kans maken om aan de procedure deel te nemen. Op basis van selectiecriteria kunnen meerdere scores toegekend worden, corresponderend met de mate waarin de gegadigde aan het selectie criterium beantwoordt, bijv.: niet, matig, onvoldoende, voldoende, goed en zeer goed. Anders dan bij minimumeisen mogen selectiecriteria wel degelijk subjectief zijn, op voorwaarde dat de criteria helder geformuleerd zijn en de toetsing transparant en controleerbaar is. Het komt vaak voor dat onduidelijke selectiecriteria worden gehanteerd. Zo wordt bijv. gesproken over ‘voldoende gekwalificeerd personeel’ zonder dat duidelijk is wat onder ‘voldoende’ of onder ‘gekwalificeerd personeel’ wordt verstaan. Ook worden regelmatig in het geheel geen selectiecriteria vermeld. Als daarover vervolgens vragen worden gesteld, worden niet zelden onduidelijke antwoorden gegeven. Onduidelijke selectiecriteria kunnen voor een rechter reden zijn een aanbesteding voortijdig te laten beëindigen vanwege schending van de transparantieplichting.

### **Wijzigen of schrappen van selectiecriteria**

Het is niet toegestaan om gestelde selectiecriteria na het verstrijken van de uiterste aanmeldingsdatum te

wijzigen of te schrappen of aanvullende, nieuwe selectiecriteria te introduceren. Voor deze datum is dat onder omstandigheden toegestaan, mits daarmee het gelijkheidsbeginsel niet in gevaar komt. Naarmate de aanpassingen van eisen dichter bij de uiterste aanmeldingsdatum liggen, zullen deze al snel in strijd zijn met het Europese aanbestedingsrecht.

Als u selectiecriteria wilt wijzigen of schrappen, kunt u dit het best zo snel mogelijk na de aankondiging doen middels rectificatie en, als de redelijkheid dit verlangt, de uiterste aanmeldingsdatum verruimen. Naarmate u verder in de aanbestedingsprocedure zit, zal het stopzetten van de procedure en vervolgens heraanbesteding de enige oplossing bieden.

### **Te weinig geschikte gegadigden**

Als er minder geschikte gegadigden zijn dan het aantal dat de aanbestedende dienst wil uitnodigen voor de gunningsfase, kan de aanbestedende dienst met dit geringere aantal de aanbesteding voortzetten, mits er in de ogen van de aanbestedende dienst voldoende concurrentie is. Het is in geen geval toegestaan om in een dergelijk geval gegadigden te selecteren die niet voldoen aan de geschiktheidseisen ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.99 lid 6](#)).

### **Aanbevelingen**

- Zorg ervoor dat het aantal architecten dat gevraagd wordt om in de gunningsfase een uitgebreide aanbieding, mogelijk inclusief (structuur)ontwerp, te doen, beperkt wordt. Zo voorkomt u dat onnodig veel bureaus aanzienlijke kosten moeten maken voor een aanbieding en dat u aanzienlijke kosten moet maken om al deze aanbiedingen te beoordelen.
- Onderschat het belang van een goed ingerichte selectiefase niet. Een inhoudelijke nadere selectie stelt u in staat om de architecten te kiezen die het beste bij uw opdracht passen. U hoeft zich in de gunningsfase dan geen zorgen meer te maken over de geschiktheid van de geselecteerde bureaus en kunt zich dan volledig richten op de beoordeling van de aanbiedingen.
- Vermijd loting als enige selectiemethode bij projecten met een ambitieus ambitieniveau. Deze methode stelt u niet in staat om de meest geschikte gegadigden te selecteren.
- Overweeg een combinatie van loting en inhoudelijke beoordeling voor de nadere selectie om ook kleine ondernemingen en jonge architecten een kans te geven mee te dingen naar de opdracht.
- Overweeg loting voor projecten met een bescheiden ambitieniveau, waarvan aangenomen mag worden dat ieder geschikt architectenbureau de opdracht naar behoren kan uitvoeren.

## **4.1.2 Selectiecriteria**

### **Toelichting**

Wanneer u gekozen heeft voor een nadere selectie met selectiecriteria moet u vaststellen *wat* u wilt beoordelen, *welke selectiecriteria* u wilt hanteren (bijv. ervaring met bepaalde aspecten van de opdracht, de algemene bureauvisie van gegadigden op bepaalde aspecten van de opdracht, de kwaliteit van het personeel) en *welke bewijsmiddelen* gegadigden hiervoor moeten indienen (bijv. referentieprojecten, een beschrijving van de visie, cv's van de beoogde projectarchitecten). Vervolgens moet u vaststellen *hoe* u de bewijsmiddelen wilt beoordelen: het formuleren van een beoordelingsmethodiek.

### **Wettelijke kaders**

De Aanbestedingswet 2016 stelt relatief weinig voorwaarden aan selectiecriteria. U zit niet expliciet vast aan [Aanbestedingswet 2016 art. 2.91](#) en [2.93](#), al staat het u vrij om uw nadere selectie op deze artikelen te baseren. Opgemerkt moet worden dat de Gids Proportionaliteit 2016 een relatie legt met deze artikelen. De



gids stelt dat de uitgangspunten voor de proportionaliteit van geschiktheidseisen ten aanzien van de technische en beroepsbekwaamheid in principe ook in acht genomen moeten worden bij selectiecriteria (dus beoordeling op kerncompetenties, 1 referentie per kerncompetentie en qua omvang niet meer vragen dan 60% van de onderhavige opdracht). Onduidelijk is of de termijn van de afgelopen drie jaar ook gerespecteerd moet worden bij referentieprojecten voor de nadere selectie. Dat zal in de praktijk al snel een onwenselijke beperking van de marktwerking betekenen.

Verder raadt de [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.5.3](#) rangschikking af op basis van financieel-economische draagkracht, omvang, aantal referenties, of aantal medewerkers. Bovendien moeten selectiecriteria altijd verenigbaar zijn met het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie: transparant, non-discriminatoir, objectief en proportioneel, maar ook in overeenstemming met het vrij verkeer van diensten en personen etc. ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.100](#)).

Tenslotte moet u bij een niet-openbare aanbesteding ook altijd de strikte scheiding tussen de selectiefase en de gunningsfase in acht nemen. In de selectiefase beoordeelt u de geschiktheid van de *gegadigden*, in de gunningsfase beoordeelt u de geschiktheid van de *aanbiedingen* (inschrijvingen). Het is niet toegestaan om voor de nadere selectie criteria te formuleren die verband houden met de aanbidding, zoals bijv. een voorlopige honorariumopgave, een plan van aanpak of zelfs een ontwerp.

## De praktijk

In de praktijk worden meestal de volgende selectiecriteria gehanteerd:

- **Referentieprojecten**

In de meeste *voorselecties* van Nederlandse ontwerperselecties (vaak niet-openbare aanbestedingen) worden in de *nadere selectie* referentieprojecten beoordeeld, ook wanneer een aantal referentieprojecten al getoetst is in het kader van de geschiktheidseisen (zie 3.2.3.3).

Ook bij de nadere selectie leveren referentieprojecten regelmatig problemen op. Wat mag er binnen de kaders van proportionaliteit gevraagd worden? Uiteraard moet het aantal gevraagde referenties redelijk zijn. Teveel referenties vragen brengt onnodige lastendruk met zich mee en beperkt de kansen voor nieuwkomers en kleine bureaus. 1 tot 3 referenties is meestal afdoende; bij een zeer complex project wellicht 1 tot 5 referenties. Excessen van 7 of meer gevraagde referentieprojecten, in enkele gevallen oplopend tot meer dan 10 referenties, zijn buitenproportioneel en maatschappelijk onwenselijk. In de praktijk werd veelvuldig gevraagd om nagenoeg identieke referenties van nagenoeg dezelfde omvang.

De [Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.5F](#) stelt dat de referentieprojecten betrekking hebben op kerncompetenties die overeenkomen met de gewenste ervaring op essentiële punten van de opdracht. Hierdoor is het in beginsel niet langer toegestaan om te vragen naar nagenoeg identieke referentieprojecten. Dus als u het ontwerp van een brede school aanbesteedt, mag u niet vragen naar drie brede scholen als referentie. Wel mag u bijv. vragen naar een referentie voor scholenbouw, een referentie voor complexe logistiek en een referentie voor duurzaam ontwerp.

[Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.5G](#) stelt daarbij nadrukkelijk dat er slechts om één referentieproject per kerncompetentie gevraagd mag worden, en dat u niet om referentieprojecten mag vragen met nagenoeg dezelfde omvang. Als uitgangspunt geldt dat u niet mag vragen om een omvang van meer dan 60% van de onderhavige opdracht. Deze bepalingen hebben weliswaar betrekking op de technische geschiktheidseisen, maar [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.5.3](#) stelt dat deze bepalingen ook als uitgangspunt dienen voor de selectie.

Vaak wordt gevraagd om referentieprojecten die opgeleverd zijn. 'Verrichte werkzaamheden' in de zin van de wet is echter iets anders dan 'opgeleverde werken'. Opgeleveren is eerder een kenmerk van de



opdracht aan een aannemer dan een ontwerpopdracht van een architect. Wanneer u om opgeleverde referenties vraagt is de wettelijke termijn van drie jaar vaak te kort. De [Aanbestedingswet 2016 art. 2.93, lid 4](#) biedt de mogelijkheid om de wettelijke termijn op te rekken als dat noodzakelijk is om een toereikend mededingingsniveau te waarborgen.

U kunt minimale voorwaarden benoemen voor referenties. Formuleer uitsluitend de kerncompetenties die van belang zijn voor uw opdracht en laat architecten zelf projecten kiezen uit hun portfolio die zij zelf het meest relevant vinden voor de opdracht. De relevantie van de ingediende referenties moet de architect motiveren. U kunt dan zowel het ingediende referentieproject als de motivering beoordelen. Deze aanpak stelt u niet alleen in staat om de ervaring van architecten te beoordelen, maar zegt ook iets over hun inventiviteit en creativiteit. Ook kunt u architecten uitdagen om een project in te dienen waar zij trots op zijn/dat representatief is voor de ontwerppraktijk van het bureau. KOMPAS light Prijsvragen biedt de mogelijkheid om gegadigden zelf de relevantie van hun referenties aan te laten tonen of om ook een vrije referentie toe te staan. Deze mogelijkheden zijn gebaseerd op *best practices*. Uiteraard biedt KOMPAS light Prijsvragen ook gelegenheid om uw eigen invulling aan het criterium ervaring te geven.

- **Referentieproject(en) beoogde projectarchitect**

Selectiecriteria hebben in principe betrekking op de geschiktheid van de gegadigde (het architectenbureau), maar steeds meer aanbesteders zijn meer geïnteresseerd in de geschiktheid van de beoogde projectarchitect(en). Een referentie van het bureau zegt weinig over de geschiktheid van de beoogde projectarchitect. Was hij of zij wel betrokken bij de referentie? Werkt hij of zij nog bij het bureau? Daarom vragen aanbesteders regelmatig om referenties van de beoogde projectarchitect(en) in plaats van referenties van het bureau. Dit is juridisch toegestaan. Incidenteel worden referentieprojecten die de beoogde projectarchitect(en) bij een vorige werkgever heeft uitgevoerd ook geaccepteerd. Het vragen van referenties van de projectarchitect(en) kan zinvol zijn. Uiteraard moet de proportionaliteit niet uit het oog verloren worden. Hetgeen hiervoor beschreven is ten aanzien van referentieprojecten van het architectenbureau, geldt in beginsel ook voor referentieprojecten van de projectarchitect. Stringente voorwaarden aan referentieprojecten van de projectarchitect zullen nog sneller als buitenproportioneel bestempeld zullen moeten worden. Drie in de afgelopen drie jaar opgeleverde brede scholen is reeds een buitenproportionele vraag aan een bureau; voor een individuele architect is een degelijke vraag zo mogelijk nog onredelijker.

- **Affiniteit met de ontwerpogave**

Steeds vaker willen aanbestedende diensten ook beoordelen in hoeverre de opvattingen van een architectenbureau aansluiten op de wensen van de opdrachtgever. Heeft de architect voldoende affiniteit met de onderhavige ontwerpogave? In de praktijk wordt doorgaans gevraagd om een beschrijving van de algemene bureauvisie op bepaalde aspecten van de opdracht, bijv. de visie van het bureau op samenwerking met gebruikers en de opdrachtgever in het ontwerpproces. Let op dat er in het kader van de nadere selectie uitsluitend om een algemene bureauvisie gevraagd wordt. Het is niet toegestaan om specifieke invullingen voor de opdracht te vragen in de selectiefase.

Voor zover de te beoordelen affiniteit met de opgave betrekking heeft op de signatuur van de architect wordt ook wel gevraagd om een visualisatie in de vorm van referentieborden, ook wel *moodboards* genoemd. Dat is niet zonder problemen. Het kan voorkomen dat de aanbestedende dienst gegadigden selecteert die eigenlijk niet 'passen' op de opdracht. Aan de andere kant jaagt de inzet van referentieborden gegadigden op extra kosten. Een bijkomend probleem is de interpretatie en beoordeling van deze *moodboards*. Vaak zijn leden van de beoordelingscommissie geneigd de

visualisatie te interpreteren als ontwerprichting voor de aanbidding, wat wettelijk niet is toegestaan. De visie op het project geldt als integraal onderdeel van de inschrijving en mag daarom niet in de selectiefase gevraagd worden. Als u kiest voor *moodboards* is het verstandig om de selectiecommissie goed te instrueren en er op toe te zien dat de *moodboards* op de juiste wijze beoordeeld worden.

- **Personeel**

Bij de nadere selectie kan ook de kwaliteit en capaciteit van het personeel beoordeeld worden. Welke gegadigden beschikken over het personeel waarvan u vindt dat zij het beste in staat zullen zijn om uw opdracht uit te voeren? Bij het selectie criterium personeel kunt u zowel het gehele personeelsbestand als het beoogde projectteam, dat uw opdracht na gunning zal uitvoeren, beoordelen. Houd er rekening mee dat de definitieve samenstelling van het projectteam als onderdeel van de inschrijving moet gelden. U kunt niet vragen om een presentatie van het projectteam in het kader van de selectiecriteria. Wel moet het mogelijk zijn om de bekwaamheid en ervaring van de beoogde projectarchitect(en) te beoordelen.

Hoe doet u dat? Het heeft weinig zin om de toetsing van de geschiktheid van het personeel die plaatsvindt in het kader van de geschiktheidseisen over te doen, waarbij dan geen uitsluiting volgt op het niet beantwoorden aan de gevraagde mate van geschiktheid, maar een lagere score. Een kwantitatieve beoordeling, zoals aantal medewerkers of aantal jaren werkervaring, zegt weinig over de kwaliteit. Beter is het om hier kwalitatief te beoordelen. Beoordeel het personeel of de projectarchitect(en) op kenmerken waar u als opdrachtgever belang aan hecht. Gedacht kan worden aan ervaring, opleidingsniveau of specifieke vaardigheden.

- **Andere selectiecriteria**

Iedere ontwerpopgave is uniek. De beste gegadigden laten zich niet altijd vinden via standaard selectiecriteria. Soms moet u specifieke selectiecriteria benoemen die ingaan op bijzondere aspecten van de opdracht, zoals specifieke benodigde vaardigheden en kennis. Zulke criteria moeten wel in een redelijke verhouding staan tot de aard en omvang van de opdracht (proportionaliteitsbeginsel). Een uitzondering hierop vormen de zogenaamde sociale en milieucriteria. Deze kunnen ook betrekking hebben op de uitvoering van de opdracht. Een bekend voorbeeld is het sociale criterium *social return on investment*. Een aanbesteder kan in de nadere selectie de ervaring met *social return* beoordelen. Dan is ruimte voor aandacht voor de positie van jonge architecten in het kader bijv. van eigen architectuurbeleid. Deze ruimte is echter niet onbeperkt; de beginselen van het *Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie* mogen niet geschonden worden. Het is niet toegestaan om alleen bureaus van jonge architecten punten te geven (zie discriminatieverbod, [Aanbestedingswet 2016 art. 2.112 lid 2](#)). Het is wel toegestaan om punten toe te kennen aan de inzet van jonge architecten. Er wordt dan niet gediscrimineerd. Immers, gevestigde bureaus hebben zeer waarschijnlijk ook jonge architecten in dienst en zo niet, dan kunnen zij gebruik maken van de mogelijkheden van onderaanneming of combinatievorming (zie 5.5.2). Als u belang hecht aan de inzet van jong talent, is het verstandig om uw relevante ambities te beschrijven onder het kopje wensen ten aanzien van het ontwerpproces (zie 2.2.1).

### **Algemene aanbevelingen**

- Verwar de beoordeling op selectiecriteria niet met de toets op geschiktheidseisen!
- Kies voor een kwalitatieve beoordeling. KOMPAS light Architectendiensten raadt een zuiver kwantitatieve beoordeling af (zie ook [Gids Proportionaliteit 2016](#)).
- Sluit een gegadigde nooit uit omdat deze onvoldoende aan de selectiecriteria beantwoordt; geen of een

lagere waardering in de beoordeling is de juiste handelswijze (zie Gids Proportionaliteit 2016).

- Sluit een gegadigde niet uit als deze meer indient dan gevraagd; laat ongevraagde stukken buiten beschouwing.

### **Aanbevelingen ervaring**

- 'Overvraag' niet bij het vragen naar referentieprojecten; 1-3 referentieprojecten is meestal afdoende, in een enkel geval 1-5 referenties.
- Vermeld duidelijk aan welke kenmerken een referentieproject moet voldoen en wat de gevolgen zijn voor de beoordeling wanneer niet aan één of meerdere van deze kenmerken voldaan wordt (niet beoordelen of minder punten).
- Ga altijd na of het noodzakelijk is een omvang te noemen als kenmerk van een referentieproject. Als u een omvang stelt, neem dan een redelijke omvang als uitgangspunt. De Gids Proportionaliteit 2016 noemt een marge van maximaal 60% van de omvang van de opdracht.
- Het is niet per definitie noodzakelijk opgeleverde projecten te vragen. Overweeg de mogelijkheid om (winnende) prijsvraagontwerpen, voorlopige ontwerpen, studies etc. toe te staan als referentie.
- Realiseert u zich, wanneer u om opgeleverde referenties vraagt, dat een gerealiseerd gebouw niet alleen het werk van een architect is. Het is onredelijk om de architect af te rekenen op het werk van de aannemer, zeker wanneer directievoering geen onderdeel van de opdracht van de architect was.
- Houd rekening met de doorlooptijd van bouwprocessen wanneer u om opgeleverde referenties vraagt en/of een houdbaarheid verbindt aan de referenties. Een periode van drie jaar is vaak te kort voor uitgevoerde en opgeleverde referenties.
- Beoordeel referenties aan de hand van kerncompetenties. Het gaat hierbij niet om soortgelijke projecten, maar om vergelijkbare projecten. Een gegadigde kan ook met typologisch andersoortige gebouwen aantonen voldoende vaardigheid te hebben ten aanzien van kerncompetenties zoals stedenbouwkundige inpassing en duurzaamheid.
- Beoordeel waar voor u het zwaartepunt ligt: bij de kwaliteit van het architectenbureau of de kwaliteit van de beoogde projectarchitect(en)? Als u de nadruk legt bij de projectarchitect, kan het de voorkeur hebben om referentieprojecten van de beoogde projectarchitect(en) te vragen. Dit kan mogelijk bijdragen aan de toetreding van kleinere en startende architectenbureaus: de projectarchitect kan elders ervaring hebben in het kader van hun opleiding en/of bij voormalige werkgevers.

### **Aanbevelingen affiniteit met de ontwerpogave**

- Formuleer, wanneer u het selectie criterium affiniteit met de ontwerpogave hanteert, dit criterium in algemene zin, zodat u niet feitelijk om een invulling van de aanbestede opdracht vraagt.
- Wees terughoudend in de inzet van moodboards. U kunt, wanneer u meer inzicht wilt in de ontwerpen van de gegadigden, ook om afbeeldingen van de referentieprojecten vragen.

### **Aanbevelingen personeel**

- Vraag niet om een definitieve opgave van het projectteam.
- Een cv is één van de weinige opties om de beoogde projectarchitect(en) te beoordelen. Wees terughoudend in het kwantitatief beoordelen van cv's (aantal jaren werkervaring, aantal relevante referenties). Voorkom dat middels het gevraagde cv het aantal feitelijk gevraagde referentieprojecten buitenproportionele vormen aanneemt.

### **Aanbevelingen specifieke selectiecriteria**

- Wees terughoudend in het formuleren van specifieke selectiecriteria. Als iedere opdrachtgever andere criteria formuleert, wordt de aanbestedingspraktijk niet transparanter en neemt de lastendruk alleen maar toe.
- Raadpleeg het [dossier Maatschappelijk Verantwoord Inkopen - MVI \(duurzaam inkopen\)](#) voordat u sociale en milieucriteria opstelt voor de nadere selectie.
- Als u jonge architecten bij uw opdracht wilt betrekken kunt u dit vertalen naar een sociaal criterium. Het verdient de voorkeur om deze ambitie te beschrijven onder de verwachtingen ten aanzien van het ontwerp(bureau) (zie 2.2). Let op dat u bij de concrete uitwerking van uw selectie criterium het gelijkheidsbeginsel niet schendt.

### 4.1.3 Beoordelingsmethodiek

#### Toelichting

##### Transparantie

Op grond van de aanbestedingsregels moet de beoordeling van de aanmeldingen transparant zijn. Dit betekent niet alleen dat voorwaarden en criteria vooraf in de leidraad bekendgemaakt moet worden, zodat duidelijk is voor geïnteresseerden in de aanbestedingen waaraan zij moeten voldoen, maar ook dat de geschikte gegadigden in het kader van de nadere selectie aan de hand van een zo objectief mogelijk systeem worden beoordeeld. Het moet duidelijk zijn welke scores behaald kunnen worden per beoordelingscriterium, en de scores moeten in het kader van de selectiebeslissing inhoudelijk gemotiveerd kunnen worden ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.103](#)).

Met betrekking tot dit motiveringsvereiste speelt ook [Aanbestedingswet \(2016\) artikel 2.128 lid 2](#) een belangrijke rol. Op grond van het recht dat de precontractuele fase beheerst (redelijkheid en billijkheid), moet u uw selectiebeslissing inhoudelijk kunnen motiveren. Afgewezen gegadigden die een onvoldoende gemotiveerde selectiebeslissing ontvangen kunnen op grond van deze artikelen bezwaar aantekenen tegen een gunningsbeslissing. Gezien de juridisch vereiste transparantie is het verstandig om de beoordelingsmethodiek zo simpel mogelijk te houden. Ook vanuit de doelmatigheid gezien heeft dit de voorkeur. Zorg ervoor dat u het overzicht behoudt, zodat u ook daadwerkelijk in staat bent die architecten te selecteren die u het meest geschikt acht voor uw opdracht.

##### Kwantitatieve of kwalitatieve beoordeling

In principe moet u per selectiecriterium kiezen tussen een kwantitatieve of een kwalitatieve beoordeling:

- **Kwantitatieve beoordeling**

Bij een kwantitatieve beoordeling telt u meetbare aspecten (bijv. aantal m<sup>2</sup> BVO van een referentieproject of het aantal architecten waarover een bureau kan beschikken) op basis waarvan u een score toekent. Een kwantitatieve beoordeling kan geschikt zijn om de capaciteit van een architectenbureau te waarderen, zeker als de technische en beroepsbekwaamheid niet in het kader van de minimumeisen getoetst is.

Het grote *voordeel* van een kwantitatieve beoordeling is dat deze meetbaar en derhalve objectief is. De kans op een onregelmatige beoordeling is dan relatief klein. Incidenteel worden telfouten gemaakt, maar verreweg de meeste bezwaren vloeien voort uit een verschillende interpretatie door aanbestedende dienst en deelnemers over *wat* geteld moet worden. Bijv. wanneer het aantal referenties beoordeeld wordt waarin duurzaamheid succesvol geïntegreerd is in het ontwerp, kan onenigheid ontstaan over wat er onder 'duurzaamheid' en 'succesvolle integratie' verstaan moet worden. Feitelijk is dan geen sprake van een louter kwantitatieve beoordeling, maar van een combinatie van kwantitatief en kwalitatief beoordelen. Het grote *nadeel* van een kwantitatieve beoordeling is dat het weinig zegt de vakbekwaamheid. Het gevolg van het kwantitatief beoordelen van ervaring kan zijn dat een architect die drie scholen ontworpen heeft geselecteerd moet worden, terwijl de aanbestedende dienst eigenlijk meer gecharmeerd is van die ene school van een andere architect. De [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.5.3](#) raadt een louter kwantitatieve beoordeling af.

- **Kwalitatieve beoordeling**

Hoe beoordeelt u referentieprojecten kwalitatief? Een kwalitatieve beoordeling van referentieprojecten biedt betere aanknopingspunten om architecten te selecteren die het beste bij uw opdracht passen. Sommige aanbesteders zijn daar huiverig voor, omdat de beoordeling van kwaliteit naar haar aard in

hoge mate subjectief is en vrezen dat deze subjectiviteit in strijd is met het algemene beginsel van transparantie en objectiviteit van het aanbestedingsrecht.

Deze vrees is onterecht: inmiddels zijn er meerdere rechterlijke uitspraken die stellen dat een enigszins subjectieve beoordeling van kwalitatieve criteria wel degelijk toegestaan is (deze uitspraken hebben hoofdzakelijk betrekking op gunningscriteria, maar de strekking is ook van toepassing op selectiecriteria): Zie o.a. [Vzr. Rb. 's-Gravenhage, 29-03-2011, r.o 3.9](#): “Met betrekking tot de kwalitatieve subgunningscriteria [...] is van belang dat bij de beoordeling daarvan aan enige mate van subjectiviteit van de beoordelingscommissie niet valt te ontkomen. Dat staat weliswaar (enigszins) op gespannen voet met de beginselen van objectiviteit en transparantie, maar – op zichzelf – behoeft het nog niet mee te brengen dat zulks ook daadwerkelijk het geval is. Van belang is dat de (i) zodanige criteria zijn geformuleerd dat het voor een kandidaat-inschrijver voldoende duidelijk is aan welke kwaliteitscriteria hij moet voldoen en (ii) de inschrijvingen aan de hand van een zo objectief mogelijk systeem worden beoordeeld.” Deze uitspraak staat niet op zichzelf maar past in een lange lijn uitspraken. Zie onder andere: [Vzr. Rb. 's-Gravenhage, 14-02-2007](#), [Vzr. Rb. 's-Gravenhage, 16-11-2007](#) en [Vzr. Rb. Haarlem, 15-04-2010](#). Ook nadien is deze lijn doorgezet, zie bijv. [Rb. Overijssel, 12-03-2015](#). In deze zaak nam de rechter als vertrekpunt: “4.2. De voorzieningenrechter merkt vooraf op, zoals ook ter zitting aan de orde is geweest, dat het aanbestedingsrecht een soms hoge mate van formele en objectieve precisie voorschrijft, maar het tegelijkertijd ook mogelijk maakt dat aanbesteders van inschrijvers verlangen om aan hun inschrijving een ‘creatieve invulling’ te geven. Die creativiteit wordt vervolgens soms enigszins subjectief beoordeeld, met een summiere motivering. In zulke gevallen valt te begrijpen dat verliezende inschrijvers ongelukkig zijn met zowel de beslissing als met de summiere en soms matig objectiveerbare beoordeling. Het valt aan inschrijvers in zulke gevallen aan te raden om, alvorens een kort geding aan te spannen, eerst bij de aanbesteder te vragen om een (mondelinge) toelichting op de beslissing en op de motivering daarvan.”

Hoe beoordeelt u referentieprojecten kwalitatief? Kwalitatief beoordelen is iets anders dan het aantal referenties tellen dat aan vooraf vastgestelde meetbare normen voldoet. Idealiter beoordelen kwalitatieve selectiecriteria de mate waarin gegadigden beantwoorden aan de door u vastgestelde kerncompetenties die u van wezenlijk belang acht voor een goede uitvoering van uw opdracht. Gedacht kan worden aan conceptueel vermogen, creatief vermogen, vermogen tot integraal ontwerpen, probleemoplossend vermogen en/of expertise of specifieke terreinen (bijv. duurzaamheid of het restaureren van monumenten). Het ligt voor de hand om bij een kwalitatieve beoordeling te werken met een (gedeeltelijk) relatieve beoordeling, waarbij u vermogen en expertise van de gegadigden ten opzichte van elkaar beoordeelt.

### **Absolute of relatieve beoordeling**

Naast de keuze tussen kwantitatief en kwalitatief beoordelen moet er per selectie criterium ook gekozen worden tussen absoluut en relatief beoordelen:

- **Absoluut beoordelen**

Bij een absolute beoordeling kent u scores toe aan de hand van vooraf vastgestelde eenduidige normen. Bijv.:  $BVO < 5.000 \text{ m}^2 = 1 \text{ punt}$  ;  $5.000 \text{ m}^2 \geq BVO \geq 10.000 \text{ m}^2 = 3 \text{ punten}$ ;  $BVO > 10.000 \text{ m}^2 = 1 \text{ punt}$ . Een absolute beoordeling ligt voor de hand bij een kwantitatieve beoordeling. De combinatie van absolute beoordeling en kwalitatieve beoordeling ligt minder voor de hand en kan problemen opleveren (de beoordeelde kwaliteit moet in ieder geval gekwantificeerd worden, voordat er absoluut beoordeeld kan worden).

- **Relatief beoordelen**

Bij een relatieve beoordeling beoordeelt u de mate waarin een gegadigde aan de verwachtingen beantwoordt. U kunt iedere gegadigde afzonderlijk beoordelen (in welke mate beantwoordt de architect aan de kerncompetentie?), maar u kunt gegadigden ook ten opzichte van elkaar beoordelen (welke gegadigden voldoen relatief gezien het beste aan de betreffende kerncompetentie?).

Een relatieve beoordeling ligt voor de hand in combinatie met een kwalitatieve beoordeling. In de praktijk wil de relatieve beoordeling incidenteel ook wel gecombineerd worden met een kwantitatieve beoordeling (bijvoorbeeld: welke gegadigde heeft de meeste relevante referentieprojecten in portfolio?), maar deze combinatie vindt doorgaans veel weerstand in de architectenbranche en staat op gespannen voet met het proportionaliteitsbeginsel. Het leidt tot een zware administratieve last en bevoordeelt de grotere gevestigde bureaus ten opzichte van het MKB en jonge bureaus.

Het verdient de voorkeur om bij een relatieve beoordeling de score van een gegadigde niet louter afhankelijk te maken van de prestaties van de andere gegadigden (methodiek waarbij de 'beste' gegadigde de maximumscore toegekend krijgt en de 'slechtste' gegadigde de minimumscore). Wanneer gegadigden afzonderlijk beoordeeld worden in welke mate zij aan de gestelde kerncompetenties beantwoorden, scoren de beste architecten in ieder geval hoger dan middelmatige of slechtere gegadigden. Hiermee wordt mee voorkomen dat minder geschikte gegadigden, die zich slechts op enkele selectiecriteria extreem goed profileren, gegadigden 'uit de markt prijzen' die zich consequent bovengemiddeld profileren. Daar komt bij dat naarmate meer gegadigden zich kwalificeren voor de beoordeling op selectiecriteria, de relatieve beoordeling ten opzichte van elkaar minder handzaam wordt (een relatieve rangorde aanbrenge in een groep van bijv. 24 gegadigden is een complexe en tijdrovende klus).

Een groot probleem van deze relatieve beoordeling kan zijn dat de beoordeling overgedaan moet worden als een geselecteerde gegadigde alsnog uitgesloten wordt omdat hij of zij de gevraagde bewijsmiddelen niet kan overleggen. Het wegvallen van deze gegadigde kan betekenen dat de rangorde van geschikte gegadigden wijzigt.

### **Scoremogelijkheden**

Nadat vastgesteld is hoe er per selectie criterium beoordeeld gaat worden, kwantitatief of kwalitatief, absoluut of relatief, moet u zich afvragen hoe u de beoordeling wilt uitdrukken in een score.

In de praktijk worden op twee verschillende manieren punten toegekend, al dan niet voorzien van een wegingsfactor:

- **Vaste scores**

Vaste scoremogelijkheden horen in principe bij een absolute beoordeling. Het beperkte aantal scoremogelijkheden kan evenredig verlopen (1 relevante referentie = 1 punt, 2 = 2 punten, etc.), maar dat hoeft niet het geval te zijn (bijv. 1 relevante referentie = 3 punten, 2 referenties = 5 punten, meer dan 2 = 10 punten). Incidenteel worden vaste scoremogelijkheden ook wel gekoppeld aan een relatieve beoordeling, maar dat is niet onomstreden. Gedacht kan bijv. worden aan een relatieve beoordeling waarbij drie 'kwaliteitscategorieën' benoemd worden met ieder een eigen vaste score (bijv. goed, voldoende, onvoldoende/matig). In de praktijk kunnen meningsverschillen ontstaan wanneer de benoemde 'kwaliteitscategorieën' kwantitatief gespecificeerd worden: bijv. de beste drie architecten ontvangen 10 punten, de volgende 10 architecten ontvangen 5 punten en de overige architecten ontvangen slechts 1 punt. Iedereen kan inzien dat onwenselijke situaties kunnen ontstaan wanneer vier architecten met kop en schouder boven de rest uitsteken en onderling kwalitatief nauwelijks verschillen. Welke drie moeten de maximumscore krijgen?

- **Relatieve scores**

Een relatieve score brengt de mate waarin een gegadigde aan het criterium voldoet tot uitdrukking. Bij relatieve beoordelingen wordt meestal gewerkt met relatieve scores. Meestal wordt gewerkt met 'rapportcijfers' (scoremogelijkheden 1-10). Maar ook andere relatieve scoremogelijkheden (bijv. 1-5) worden wel toegepast. De selectiecommissie moet dus eerst een waardeoordeel vellen alvorens een score wordt toegekend.

Niet alle relatieve scoremogelijkheden zijn even geschikt. De scoremogelijkheid 1 of 2 levert weinig toegevoegde waarde ten opzichte van een binaire (ja/nee) toetsing op geschiktheidseisen. Daar gaat ook nauwelijks een sorterend effect vanuit. Een te grote puntschaal is ook onwenselijk, deze is zeer bewerkelijk en de verschillen tussen de verschillende gesorteerde groepen worden steeds kleiner. Er wordt een mate van precisie en objectiviteit gesuggereerd die feitelijk vaak ontbreekt. Daardoor neemt de kans op bezwaren tegen toegekende scores toe.

Het is verstandig om terughoudend te zijn om toe te kennen scores bij een relatieve beoordeling geheel afhankelijk te maken van de prestaties van de andere gegadigden ('beste architect' maximumscore, 'slechtste architect' minimumscore, overige architecten tussenliggende score die correspondeert met mate van geschiktheid ten opzichte van 'beste' en 'slechtste' architect). Een dergelijke beoordeling een vertekend beeld kan geven van de mate van geschiktheid van architecten (zie hierboven).

Aanbestedende diensten zien dit ook in en bedienen zich af en toe van correctiemechanismen, die soms op gespannen voet staan met het transparantiebeginsel. Daaruit vloeit voort dat gegadigden vooraf op de hoogte gesteld moeten worden hoe er beoordeeld wordt (welke criteria) en wat de mogelijk te behalen scores zijn. Een aanbestedende dienst mag minimum- of maximumscores niet aanpassen, mocht de kwaliteit van de ingediende bewijsmiddelen hiertoe in diens ogen van de aanleiding geven. Daarmee wordt de deur naar willekeur opengezet en weten gegadigden van tevoren niet waar zij aan toe zijn. Uit het transparantiebeginsel vloeit ook voort dat niet toegestaan is om de maximumscore afhankelijk te maken van het aantal gegadigden.

## **Wegingsfactoren**

U kunt desgewenst wegingsfactoren hangen aan selectiecriteria. Door wegingsfactoren kunt u relatieve gewichten toekennen aan de afzonderlijke selectiecriteria (bijv. het selectiecriteria duurzaam bouwen weegt twee keer zwaarder dan het selectiecriterium kostenbewust ontwerpen). Dit is niet verplicht. Het gebruik van wegingsfactoren heeft zowel voor- als nadelen. Het grote voordeel van wegingsfactoren is dat zij u in staat stellen nadruk te leggen op de aspecten die u het belangrijkste vindt. Een groot nadeel kan zijn dat u de grip op de beoordeling verliest en uiteindelijk na weging van de scores vastzit aan deelnemers die u liever niet had geselecteerd voor de prijsvraag. Bijvoorbeeld, wanneer een architect zeer goed scoort op een criterium, maar zeer laag op de overige criteria, wilt u waarschijnlijk niet verder met deze kandidaat. Maar als dat ene criterium bijv. 10 keer zwaarder weegt dan de overige criteria, bestaat de kans dat u deze architect toch moet selecteren. Gebruikt u wegingsfactoren, wees u er dan van bewust dat u aan twee aspecten moet denken. Op de eerste plaats is daar de onderlinge verhouding van de wegingsfactoren (zie het voorbeeld hierboven); het andere aspect is dat u moet motiveren wat maakt dat iemand 'heel goed scoort', of: wat betekent een 8 op de schaal van 0 tot 10? De invulling van het tweede aspect moet ook duidelijk zijn.

## **Aanbevelingen**

- Zorg dat het beoordelingssysteem transparant, verifieerbaar en verantwoordbaar is.
- Formuleer de spelregels voor de beoordeling zo zorgvuldig mogelijk, zodat u in staat bent de beste gegadigden te selecteren.



- Houd het systeem van scoretoekenning en wegingsfactoren zo simpel mogelijk, zodat de transparantie van de selectie optimaal blijft. Niemand is gebaat bij ingewikkelde wiskundige exercities. Wees u ervan bewust dat cijfers hulpmiddelen zijn om waardering uit te drukken en vermijd cijfers achter de komma. Het gaat om een reële beoordeling van de gewenste mate van geschiktheid, die moet u kunnen verwoorden en motiveren in normaal taalgebruik.
- Gegadigden die geen bewijsmiddel indienen voor een selectie criterium, of een bewijsmiddel dat niet voldoet aan eventueel gestelde voorwaarden, kunt u het beste 0 punten toekennen om te voorkomen dat eindscores vertekend worden. Uitsluiting is niet aan de orde: het gaat om een selectie criterium, niet een geschiktheidseis!
- Let erop dat een scorematrix onvoldoende motivering is voor een kwalitatieve beoordeling waarbij gegadigden ten opzichte van elkaar vergeleken worden.
- Werk zoveel mogelijk met evenredige scoremogelijkheden; voorkom dat kleine kwaliteitsverschillen tot onevenredige scoreverschillen leiden.
- Stel de scoremogelijkheden zodanig vast dat een optimaal sorteereffect bereikt wordt.
- Vermijd al te grote verschillen in de gehanteerde wegingsfactoren wanneer u deze hanteert.
- Geef aan wat u gaat doen wanneer het mocht gebeuren dat een aantal gegadigden dezelfde score behalen. Leg de nadruk op bepaalde selectiecriteria zodat deze in geval van gelijke scores, de doorslag kunnen geven. Loting is het laatste 'redmiddel'.

#### 4.1.4 Selectiecommissie

##### Toelichting

In de praktijk wordt bij vrijwel iedere aanbesteding gebruik gemaakt van een selectiecommissie om de aanmeldingen te beoordelen. Dit is wettelijk niet verplicht - [Aanbestedingswet 2016 art. 2.99](#) draagt de beoordeling op aan de aanbestedende dienst - maar wel zo praktisch. Een brede samenstelling van de selectiecommissie en duidelijke afspraken over de beoordeling door de selectiecommissie kunnen een belangrijke bijdrage leveren aan de transparantie van de beoordelingsprocedure en de objectivering van de selectiebeslissing (de rechtmatigheid van de procedure), en kan bovendien leiden tot een weloverwogen selectiebeslissing (doelmatigheid van de procedure). Aangezien de toetsing en beoordeling van gegadigden wettelijk gezien taken van de aanbestedende dienst zijn, is het verstandig om de taken van de selectiecommissie duidelijk vast te leggen. Gaat deze commissie uitsluitend over de beoordeling op selectiecriteria, of neemt zij ook de toetsing op aanmeldingsvoorwaarden, uitsluitingsgronden en minimumeisen voor haar rekening? Wat is de status van het oordeel van de selectiecommissie? Heeft de aanbestedende dienst de toetsing en beoordeling van de gegadigden gedelegeerd naar de selectiecommissie of brengt de selectiecommissie een advies uit aan de aanbestedende dienst op basis waarvan de aanbestedende dienst een selectiebeslissing neemt? In het laatste geval is de afwijkingsbevoegdheid van de aanbestedende dienst minimaal. Zij moet zich aan de eigen aanbestedingsprocedure houden, en kan niet het werk van de selectiecommissie overdoen. In principe kan de aanbestedende dienst alleen het advies van de selectiecommissie opvolgen of de aanbestedingsprocedure stopzetten als zij het advies niet wil overnemen. Heraanbesteding van dezelfde aanbesteding is niet zomaar toegestaan, dus het is niet verstandig om lichtzinnig een stopzetting van de procedure te overwegen.

Om een onregelmatige beoordeling te voorkomen, zeker wanneer externen worden ingeschakeld, is het verstandig om de leden van de selectieprocedure van tevoren in te laten stemmen met de selectieleidraad en goed te instrueren. Het is niet toegestaan om tijdens de beoordeling criteria buiten beschouwing te laten

of andere criteria of wegingen te hanteren.

Idealiter worden de beoordeling en de procesbewaking gescheiden. Degene die het proces bewaakt (bijv. een aanbestedingsexpert/bouwmanagement adviseur) houdt in de gaten of de deelnemers en de beoordelaars zich aan de vooraf vastgestelde spelregels houden. Deze persoon kan ook optreden als contactpersoon voor de procedure waar gegadigden met eventuele vragen terecht kunnen en kan evt. de toets op de voorwaarden verrichten. Hierdoor wordt direct contact tussen gegadigden en leden van de selectiecommissie vermeden (vermijden van elke vorm van vooringenomenheid) en is duidelijk wie verantwoordelijk is voor een regelmatig verloop van de procedure.

### **Aandachtspunten**

Ten aanzien van de selectiecommissie gelden de volgende aandachtspunten:

- **Samenstelling**

Om willekeur zoveel mogelijk uit te sluiten en te zorgen dat de selectiebeslissing gedragen wordt door alle partners in het voorgenomen bouwproject, is het verstandig om de selectiecommissie zo breed mogelijk samen te stellen. In deze commissie zouden in ieder geval vertegenwoordigers plaats moeten nemen van de belangrijkste partijen die bij het bouwproject betrokken zijn, zodat er voldoende draagvlak is voor de selectiebeslissing onder de projectpartners.

Het beoordelen van de geschiktheid van ontwerpers is geen dagelijks werk voor de meeste Nederlandse aanbesteders. Hoe beoordeel je de financiële en technische bekwaamheid van een architectenbureau? Voor zover kennis en ervaring intern niet of onvoldoende aanwezig zijn, kan het verstandig zijn externe experts in te schakelen. Experts hoeven niet noodzakelijkerwijs stemrecht te hebben; zij kunnen als adviseur van de selectiecommissie dienen. Een oordeel van een deskundige draagt niet alleen bij aan de objectivering van de selectiebeslissing, maar kan ook bijdragen aan de doelmatigheid van de procedure.

- **Werkwijze**

U moet vaststellen hoe de selectiecommissie de kwalitatieve beoordeling zal uitvoeren: beoordelen de commissieleden individueel de geschiktheid van de architect of oordeelt de selectiecommissie als collectief op basis van een unaniem oordeel? In de praktijk is er een voorkeur voor individuele beoordelingen, die vervolgens omgezet worden in een 'gemiddeld' oordeel. De overwegingen zijn legio: door meerdere beoordelingen worden extreme waardeoordelen genivelleerd (statistische overweging) en wordt voorkomen dat dominante leden hun oordeel opleggen aan de anderen (pragmatische overweging). Het middelen van individuele beoordelingen/scores is een methode om tot één eindbeoordeling te komen, maar biedt geen inhoudelijke motivering van dit eindoordeel. Meerdere onregelmatige beoordelingen maken tezamen niet een regelmatige beoordeling. De vraag is ook wat de objectieve waarde is van een gemiddeld eindoordeel als individuele beoordelingen sterk verschillen. Ook de doelmatigheid van gemiddelde eindscores kan betwijfeld worden. Idealiter wordt de beleidsbeslissing gedragen door alle betrokken partners. Bij gemiddelde eindscores kan het zijn dat een beleidsbeslissing genomen moet worden die niet gedragen wordt door alle partners. Daarom is het verstandig om de selectiecommissie op basis van de individuele beoordelingen gezamenlijk een eindoordeel vast te laten stellen. Grote scoreverschillen kunnen besproken worden en zo nodig bijgesteld worden. Individuele beoordelingen hoeven niet op basis van dit overleg bijgesteld worden. Het subjectieve karakter van kwaliteitsoordelen brengt met zich mee dat de leden verschillende oordelen kunnen vellen. Het expliciteren en bespreekbaar maken komt draagvlak en wederzijdse verstandhouding van partners ten goede, terwijl toelichtingen en motiveringen bijdragen aan een transparante beoordeling.

## Aanbevelingen

- Richt een selectiecommissie op die wordt belast met de beoordeling van de gegadigden.
- Stel de commissie evenwichtig samen, met vertegenwoordigers van de opdrachtgever(s) en gebruiker(s), beheerder(s) en voor zover niet aanwezig onder deze vertegenwoordigers, met deskundigen op het gebied van architectuur. U kunt dat doen conform [Aanbestedingswet 2016 art. 2.160](#), dat betrekking heeft op de jury van een prijsvraag. Daarin wordt gesteld dat tenminste een derde van de juryleden dezelfde of gelijkwaardige kwalificatie heeft als de deelnemers van wie een bijzondere beroepskwalificatie wordt geëist.
- Zorg dat de selectiecommissie onafhankelijk is, waarmee wordt bedoeld dat er geen relatie tussen de commissieleden en de gegadigden is. Laat, om belangenverstrengeling te voorkomen, de commissieleden een verklaring ondertekenen waarin zij aangeven onafhankelijk te zijn van alle gegadigden en niet-toegestane toenaderingen door gegadigden direct te melden. Zodra blijkt dat een lid van de selectiecommissie banden heeft met een of meerdere gegadigden, moet deze direct terugtreden. Deze handelwijze is vooral aan te bevelen wanneer externe leden zitting in de selectiecommissie hebben.
- Maak de namen van de commissieleden in de aanbestedingsleidraad bekend.
- Maak duidelijke afspraken over de werkwijze van de selectiecommissie. Het beoordelen van architecten is voor velen geen alledaags werk; zorg daarom voor een goede instructie van de selectiecommissie.
- Benoem de contactpersoon van de aanbestedingsprocedure niet als commissielid.
- Bewaak het verloop van de selectieprocedure zorgvuldig. Het komt geregeld voor dat commissieleden bij de beoordeling afwijken van de leidraad, wat uiteraard niet is toegestaan.
- Bied de mogelijkheid om beoordelingen te heroverwegen bij sterke verschillen in individuele beoordelingen.

### 4.1.5 Opvragen bewijsmiddelen en selectiebeslissing

#### Toelichting

##### Opvragen bewijsmiddelen

Aan de te selecteren gegadigden wordt gevraagd de in de leidraad genoemde bewijsmiddelen ter verificatie van de (bij de aanmelding ingediende) eigen verklaring in te leveren bij de aanbestedende dienst binnen een vastgestelde termijn. Zijn zij hiertoe niet in staat, dan vallen zij alsnog af. In beginsel moet de aanbestedende dienst voldoende concurrentie waarborgen en daarom minimaal vijf (EU aanbesteding) of drie (nationale aanbesteding) architectenbureaus uitnodigen voor de gunningsfase. Voor zover het aantal geselecteerde gegadigden daaronder komt te liggen, zal, in geval van een nadere selectie, alsnog de *runner up* voorlopig geselecteerd moeten worden en vervolgens om bewijsmiddelen gevraagd moeten worden.

##### Selectiebeslissing

Met een selectiebeslissing deelt de aanbestedende dienst mee welke gegadigden zij voornemens is te selecteren voor de gunningsfase. Alle gegadigden worden op de hoogte gesteld van de selectiebeslissing. De geselecteerde gegadigden ontvangen een uitnodiging voor de gunningsfase en de afgewezen gegadigden ontvangen een afwijzing.

Anders dan bij de gunningsbeslissing, is het wettelijk niet verplicht om de afwijzing bij de selectiebeslissing direct te motiveren. Pas na een verzoek daartoe van een afgewezen gegadigde moet u binnen 15 dagen de selectiebeslissing motiveren ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.103 lid 2](#)). Het is verstandig om reeds in de afwijzing een motivering op te nemen. De praktijk leert dat afgewezen architecten daar vrijwel altijd om vragen. Een directe motivering kan derhalve tijdsverlies en frustratie beperken.

U kunt een Alcatel-termijn van 20 dagen hanteren waarbinnen afgewezen gegadigden bezwaar kunnen maken tegen de selectiebeslissing. Dit is wettelijk niet verplicht, maar kan u wel zekerheid verschaffen. Wanneer u dit niet doet kan een afgewezen gegadigde mogelijk bezwaar maken tegen de gunningsbeslissing op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.128 lid 2](#) wanneer deze het niet eens is met de onderbouwing van de selectiebeslissing.

### Aanbevelingen

- Neem voor de aanmelding in eerste aanleg genoeg met de eigen verklaring ter zake de uitsluitingsgronden en geschiktheidseisen; dit is wettelijk verplicht.
- Hanteer een redelijke termijn voor het indienen van de bewijsmiddelen ter verificatie van de eigen verklaring (zie [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.6](#)).
- Als een geselecteerde gegadigde niet in staat is de gevraagde bewijsmiddelen naar tevredenheid aan te leveren, dan wordt deze gegadigde uitgesloten van verdere deelname van de aanbestedingsprocedure en kunt u de gegadigde die als *runner up* is geëindigd, benaderen om bewijsmiddelen in te dienen.
- Overweeg een Alcatel-termijn aan het eind van de selectiefase. Dit kost tijd, maar verschaft wel zekerheid.

## 4.2 Gunningsfase

### 4.2.1 Gunningscriterium

#### Toelichting

Op basis van de projectambities en ambities ten aanzien van het ontwerpproces kunt u eisen en wensen formuleren voor de dienstverlening van de architect. De eisen waaraan de dienstverlening van de architect minimaal moet voldoen kunt u vertalen naar een programma van eisen (zie onder 3.1.2).

De wensen kunt u vertalen naar gunningscriteria die de mate van geschiktheid van de dienstverlening (de aanbieding in de gunningsfase) beoordelen. Gunningscriteria worden gebruikt om een rangorde aan te brengen in de inschrijvingen die voldoen aan de inschrijvingsvoorwaarden. Daarna kan de beste aanbieding gekozen worden; dit alleen wanneer er meer dan één geldige inschrijving overblijft na de toets op inschrijvingsvoorwaarden.

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.114](#) verplicht u de aanbestede opdracht te gunnen op basis van (gunnings)criteria. Het is niet toegestaan de opdracht te gunnen op basis van loting. De wet verplicht u om het te hanteren gunningscriterium te vermelden in de aankondiging van de opdracht, en tot het kiezen voor het criterium van de economisch meest voordelige inschrijving (emvi), zie [Aanbestedingswet 2016 art. 2.114 lid 1](#). In de [Aanbestedingswet 2016 art. 2.114 lid 2](#) wordt dit criterium als volgt omschreven:

“2. De economisch meest voordelige inschrijving wordt door de aanbestedende dienst vastgesteld op basis van de:

- a. beste prijs-kwaliteitverhouding,
- b. laagste kosten berekend op basis van kosteneffectiviteit, zoals de levenscycluskosten, bedoeld in [art. 2.115a](#), of
- c. laagste prijs.”

Daar is aan toegevoegd in [lid 3](#): “3. Bij de toepassing van het eerste lid geschiedt de gunning op grond van onderdeel a van het tweede lid.” Het komt er dan ook op neer dat met emvi wordt bedoeld: de beste prijs-kwaliteitsverhouding.

- **Beste prijs-kwaliteitverhouding**

Met het oog op het transparantie- en het gelijkheidsbeginsel verplicht de [Aanbestedingswet 2016 art. 2.115 lid 1](#) u de nadere criteria die, naast de prijs, de emvi definiëren, expliciet vooraf te benoemen. De wet kent geen gesloten systeem voor nadere criteria die de emvi bepalen; u bent vrij om zelf criteria te formuleren. Wel moeten deze criteria altijd verenigbaar zijn met het *Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie* (transparant, non-discriminatoire, objectief, proportioneel, en in overeenstemming met het vrij verkeer van diensten en personen etc.) en moeten deze criteria in beginsel verband houden met de onderhavige opdracht. In een niet-openbare procedure moeten de nadere criteria betrekking hebben op de (uitvoering van de) opdracht; de criteria hebben betrekking op de geschiktheid van de aanbieder, niet de geschiktheid van de aanbieder. De geschiktheid van de ondernemers is immers al in de selectiefase getoetst en beoordeeld.

Er is strikte jurisprudentie die het verbiedt selectiecriteria als subgunningscriteria te hanteren ([Lianakis-arrest](#)), maar voor architectenopdrachten geldt een belangrijke wijziging, gebaseerd op de rechtspraak van het [Hof van Justitie EU 26-03-2015, C-601/13, Ambisig tegen Nersant \(POR\)](#), die geleid heeft tot de aanpassing van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.115 lid 2](#) dat hier volledig wordt weergegeven:

“2. De in het eerste lid bedoelde nadere criteria houden verband met het voorwerp van de overheidsopdracht en kunnen onder meer betreffen: a. kwaliteit, waaronder technische verdienste; b. esthetische en functionele kenmerken; c. toegankelijkheid; d. geschiktheid van het ontwerp voor alle gebruikers; e. sociale, milieu- en innovatieve kenmerken; f. de handel en de voorwaarden waaronder deze plaatsvindt; g. de organisatie, de kwalificatie en de ervaring van het personeel voor de uitvoering van de opdracht, wanneer de kwaliteit van dat personeel een aanzienlijke invloed kan hebben op het niveau van de uitvoering van de opdracht; h. klantenservice en technische bijstand; i. leveringsvoorwaarden, zoals leveringsdatum, leveringswijze, leveringsperiode of termijn voor voltooiing.”

- **Laagste kosten**

Het criterium “b. laagste kosten berekend op basis van kosteneffectiviteit, zoals de levenscycluskosten, bedoeld in art. 2.115a” is opgenomen in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.114 lid 2](#). Deze bepaling is uitgewerkt in [Aanbestedingswet art. 2.115a](#): Levenscycluskosten “hebben betrekking op de volgende kosten gedurende de levenscyclus van een product, dienst of werk: kosten gedragen door de aanbestedende dienst of andere gebruikers, zoals kosten in verband met de verwerving, gebruikskosten, onderhoudskosten en kosten volgend uit het einde van de levenscyclus; kosten toegerekend aan externe milieueffecten, die verband houden met het product, de dienst of het werk gedurende de levenscyclus, mits hun geldwaarde kan worden bepaald en gecontroleerd.”

- **Laagste prijs**

U kiest voor het criterium laagste prijs wanneer u de architect wilt contracteren die de dienstverlening tegen de laagste prijs wil uitvoeren; de dienstverlening moet uiteraard wel voldoen aan alle gestelde voorwaarden. De prijs als enig criterium is minder geschikt om goede architectuur te beoordelen, zeker bij complexe bouwprojecten. Slechts incidenteel, bij ‘eenvoudige’ ontwerp opdrachten, waarbij architectonische vormgeving minder belangrijk is, kan gunning op basis van de laagste prijs een optie zijn. Maar een ontwerp opdracht is zelden eenvoudig. Wees u ervan bewust dat het honorarium van de architect slechts een fractie van de totale bouwkosten bedraagt en u niet per definitie het goedkoopste uit bent met de architect met het laagste honorarium. Het is goed mogelijk dat een architect met een hoger honorarium lagere bouw- en/of onderhoudskosten kan realiseren.

De [Aanbestedingswet 2016 art. 2.114 lid 2](#) en [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.5.5](#) staan gunnen

op laagste prijs alleen toe als noodzakelijke uitzondering op de regel (de wet gaat uit van het gunningscriterium emvi, zie onder 0.3) Toepassing van het gunningscriterium laagste prijs is uitsluitend toegestaan als de aanbestedende dienst dit deugdelijk motiveert.

### **Aandachtspunten voor de beste prijs-kwaliteitverhouding (PKV)**

Bij de beschrijving van de [beste prijs-kwaliteitverhouding](#) moeten de volgende aandachtspunten in acht genomen worden:

- **Mogelijke subgunningscriteria**

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.115 lid 2](#) noemt een aantal *mogelijke* subgunningscriteria (dit is dus geen uitputtende lijst). Dit wetsartikel noemt: kwaliteit, prijs, technische waarde, esthetische en functionele kenmerken, milieukenmerken, gebruikskosten, rentabiliteit, technische bijstand en datum/termijn van uitvoering. Op de [website van PIANOo](#) zijn aanvullende voorbeelden van mogelijke gunningscriteria te vinden: uitvoering, projectmanagement, planning, plan van aanpak, kwaliteit, competenties/bekwaamheden, milieukenmerken, levensduurkosten, duurzaamheid, sociale factoren, presentatie, risicomanagement, overlast omgeving en waardering verleden. Deze criteria zullen niet allemaal even relevant zijn voor een architectenselectie. U moet aan de hand van wat u wilt beoordelen (visie, ontwerp, bureau en/of projectteam) de meest relevante gunningscriteria moeten benoemen. Ten onrechte wordt regelmatig aangenomen dat de nadere criteria die de emvi inschrijving bepalen, van zuiver economische aard moeten zijn. Zo heeft de Europese Commissie in een interpretatieve mededeling gesteld dat subgunningscriteria ook sociale criteria kunnen omvatten ([COM2001/566](#)). Het Europese Hof overweegt dat niet kan worden uitgesloten dat niet zuiver economische factoren van invloed kunnen zijn op de waarde van een aanbieding voor een aanbestedende dienst. Ook hoeft een gunningscriterium niet noodzakelijkerwijs kwantitatief te zijn, dan wel uitsluitend gericht op prijzen en tarieven. Wel stelt het Hof dat gunningscriteria op objectieve en uniforme wijze kunnen worden toegepast om aanbiedingen te vergelijken en relevant moeten zijn voor het bepalen van de emvi.

- **Werking gunningscriterium**

Er is vaak verwarring over het verschil tussen inschrijvingsvoorwaarden en gunningscriteria. Inschrijvingsvoorwaarden zijn voorwaarden waaraan alle inschrijvingen moeten voldoen. Het niet voldoen aan één of meerdere inschrijvingsvoorwaarden leidt tot ongeldigverklaring (zie 3.3.2). Het niet of in mindere mate beantwoorden aan een gunningscriterium leidt niet tot ongeldigverklaring, maar levert wel minder punten op bij de beoordeling van de inschrijving. Het gunningscriterium heeft een 'zelfbindende werking'. Dit betekent dat de aanbestedende dienst gehouden is de door hem aangelegde criteria daadwerkelijk toe te passen. (Sub)gunningscriteria kunnen met meerdere antwoorden beantwoord worden, corresponderend met de mate waarin de inschrijving aan het criterium beantwoordt, bijv.: niet, matig, onvoldoende, voldoende, goed en zeer goed. Anders dan bij minimumeisen mogen gunningscriteria wel subjectief zijn, op voorwaarde dat de criteria helder geformuleerd zijn en de toetsing transparant en controleerbaar is. Uit het [Succhi di Frutta-arrest](#) vloeit voort dat de subgunningscriteria zodanig geformuleerd moeten zijn dat zorgvuldige inschrijvers in staat zijn deze criteria op dezelfde wijze te interpreteren, en dat de deze criteria gedurende de gehele procedure op dezelfde wijze moeten worden toegepast. Het komt vaak voor onduidelijke subgunningscriteria worden gehanteerd en dat, bij vragen daarover, regelmatig onduidelijke antwoorden gegeven. Onduidelijke subgunningscriteria kunnen voor een rechter een reden zijn om een aanbesteding voortijdig te laten beëindigen.

- **Wijzigen of schrappen van (sub)gunningscriteria**

Het is niet toegestaan om (sub)gunningscriteria na het verstrijken van de uiterste inschrijvingsdatum te wijzigen of te schrappen. Vóór deze datum is het onder omstandigheden toegestaan deze criteria te wijzigen of schrappen, mits dit niet strijdig is met het gelijkheidsbeginsel (zie 5.3). Naarmate de aanpassingen van (sub)gunningscriteria dichter bij de uiterste inschrijvingsdatum liggen, zullen deze aanpassingen al snel in strijd zijn met het Europese aanbestedingsrecht.

Als u (sub)gunningscriteria wilt wijzigen of schrappen, kunt u dit het beste zo snel mogelijk na de uitnodiging tot deelname aan de gunningsfase doen door rectificatie en, als de redelijkheid dit verlangt, de uiterste inschrijvingsdatum verruimen. De rechtspraak gaat met deze kwestie pragmatisch om, maar dat levert geen vrijbrief op om na bekendmaking naar hartenlust gunningscriteria te wijzigen. Naarmate u verder in de aanbestedingsprocedure zit, zal het stopzetten van de procedure en vervolgens heraanbesteding de enige oplossing bieden.

### **Aanbevelingen**

- Houd het aantal nadere criteria dat de economisch meest voordelige inschrijving definieert overzichtelijk. Teveel criteria creëren een enorme administratieve last en vaak ook een onwerkbaar situatie.
- Hanteer kwalitatieve criteria in plaats van louter kwantitatieve criteria om de emvi te bepalen.
- De gunningscriteria laagste kosten en laagste prijs zijn minder geschikt voor architectendiensten en bovendien niet toegestaan, tenzij u het gebruik deugdelijk kunt motiveren.

## **4.2.2 Beoordelingsmethodiek**

### **Toelichting**

Wanneer u voor het gunningscriterium emvi gekozen hebt (zie 4.2.1) moet dit criterium nader gedefinieerd worden en moet een beoordelingsmethodiek vastgesteld worden.

Het operationaliseren van een gunningsmethodiek is één van de lastigste stappen in het opstellen van een aanbestedingsprocedure voor architectendiensten. U begint met het inventariseren van uw relevante projectambities (zie 2.1.3) en ambities ten aanzien van het ontwerpproces (zie 2.2.1), die u uitdrukt in wensen en eisen. Breng desnoods prioriteiten aan wanneer u (te) veel ambities geformuleerd heeft. De wensen vertaalt u naar subgunningscriteria; dit zijn criteria die beoordelen in welke mate een inschrijving aan uw wensen voldoet. Daarna moet u per criterium aangeven hoe u op dit criterium wilt gaan beoordelen en tenslotte moet u het relatieve gewicht van de afzonderlijke criteria vastleggen. Voordat u deze keuzes maakt, verplicht KOMPAS light Architectendiensten u te kiezen of u in het kader van het emvi alleen de kwaliteit van inschrijvingen wilt beoordelen, of de beste prijs-kwaliteitverhouding.

### **Vertalen van wensen**

Als aanbestedende dienst heeft u een grote mate van vrijheid in het kiezen van (sub)gunningscriteria (zie 4.2.1). Deze criteria hoeven niet zuiver van economische aard te zijn en ook niet zuiver kwantitatief. Wel stelt het Hof dat gunningscriteria op objectieve en uniforme wijze kunnen worden toegepast om aanbiedingen te vergelijken en relevant moeten zijn voor het bepalen van de economisch meest voordelige inschrijving. Veel aanbestedende diensten proberen kwalitatieve gunningscriteria te objectiveren door de gunningscriteria uit te splitsen in subgunningscriteria die elk weer een eigen weging toegekend krijgen. Deze methodiek is echter weinig geschikt voor het waarderen van architectonische kwaliteit.

It is verstandiger om te werken met holistische criteria, zie ook [Deciding about design quality](#), waarbij het geheel meer is dan de som der delen. Het beste ontwerp wordt niet per definitie gedefinieerd door de beste visie op ruimtelijke kwaliteit, functionaliteit of duurzaamheid. Het is juist het integrale concept dat



die losse componenten tot een geheel smeedt dat het beste ontwerp definieert. Als u ervoor kiest om concurrentie op prijs open te stellen, moet u verplicht op het subgunningscriterium prijs beoordelen. Nadat u de relevante gunningscriteria benoemd heeft, kunt u deze invoeren in de matrix van formulier 4.2.2.

### **Concurrentie op prijs of niet?**

Bij de emvi moet altijd de beste prijs-kwaliteitverhouding beoordeeld worden. Prijs en kwaliteit zijn volstrekt verschillende eenheden: de waardering van prijs is absoluut en objectief, de waardering van architectonische kwaliteit is in hoge mate relatief en deels (objectiveerbaar) subjectief. Architectonische dienstverlening is in hoge mate een heterogene dienst. Architectonische visies en ontwerpen zijn niet inwisselbaar en de match tussen opdrachtgever en architect is essentieel. Het is lastig om vooraf te bedenken wat de waarde van architectuur is en hoe deze waarde zich verhoudt tot de factor prijs; meestal kan een opdrachtgever of beoordelingscommissie zich pas echt een goed beeld vormen van wat een visie of ontwerp waard is bij daadwerkelijke confrontatie met deze visie of vergelijking hiervan met de overige inschrijvingen.

Dit dilemma kan vermeden worden door een vast honorarium te bieden (wat u dan moet opnemen als inschrijvingsvoorwaarde, zie 3.3.2), inschrijvers uitsluitend concurreren op kwaliteit en u dus kunt volstaan met kwalitatieve gunningscriteria.

Voordeel hiervan is dat u kunt kiezen voor de kwalitatief beste inschrijving en niet gedwongen kunt worden de opdracht te gunnen aan een prijsduiker die dusdanig laag inschrijft dat de kwaliteit van de inschrijving verder geen rol van betekenis speelt.

Nadeel hiervan is dat inschrijvers niet concurreren op prijs, waardoor u geen scherpe prijsaanbiedingen zult ontvangen. Bovendien verlangt deze aanpak aanzienlijke kennis van de markt die u benadert: u moet een marktconform vast honorarium bieden om niet het risico te lopen dat geschikte architectenbureaus afzien van deelname aan de aanbesteding. Als u concurrentie op prijs wilt openstellen in het kader van de emvi moet u in de volgende stappen nadenken over de vraag hoe u de honorariumaanbieding wilt waarderen, om deze vervolgens te kunnen relateren aan de andere subgunningscriteria.

### **Beoordeling prijs**

U moet eerst vaststellen wat u wilt beoordelen met het gunningscriterium prijs. In de praktijk beoordeelt vrijwel iedere aanbestede de honorariumbieding inclusief alle verschotten, maar dit hoeft niet. U kunt ook de honorariumbieding exclusief verschotten beoordelen of uurtarieven van het in te zetten personeel. Een andere mogelijkheid is het beoordelen van marges, bijv. het deel van het honorarium dat geen betrekking heeft op directe loonkosten, al is deze aanpak ongebruikelijk bij architectenselecties. Het rapport [Sociaal bewogen aanbesteden](#) geeft een goed beeld van gunnen op marge. In de praktijk gebruikt iedereen zijn eigen methode om de prijs te beoordelen.

Er zijn drie hoofdmethodes te onderscheiden, waarop in de praktijk variaties gemaakt worden:

- **(Absolute) bedragen in €**

De simpelste, in de praktijk minst gebruikte methode, is de (absolute) bedragen in € gewoon te laten staan (laagste prijs is de beste prijsaanbieding, hoogste prijs is de slechtste prijsaanbieding). Deze aanpak wordt vooral gebruikt in de 'gevorkte' beoordeling van de prijs-kwaliteitverhouding (zie verder onder prijs-kwaliteitverhouding).

- **Punten toekennen**

Deze methode is het waarderen van de honorariumaanbieding per afzonderlijke inschrijver in punten. Omdat de beoordeling op kwalitatieve gunningscriteria vaak in punten uitgedrukt worden, kunnen de

scores op de verschillende gunningscriteria eenvoudig gerelateerd worden.

Puntentoekenning kan op verschillende manieren. U kunt de laagste prijsaanbieding de maximumscore te geven, de hoogste prijsaanbieding de laagste score en de overige prijsaanbiedingen corresponderende scores toekennen die tussen de hoogste en de laagste score liggen. Dit kan zowel absoluut als relatief.

Bij absolute beoordeling wordt niet gekeken naar relatieve prijsverschillen, maar is de absolute ranking doorslaggevend. Bijv. wanneer er maximaal 5 punten te vergeven zijn voor de prijsaanbieding krijgt nummer 1 5 punten, nummer 2 4 punten, nummer 3 3 punten, nummer 4 2 punten en de hoogste prijsaanbieding 1 punt. Het moge duidelijk zijn dat een dergelijke beoordeling onwenselijke resultaten kan opleveren, zeker wanneer de prijsverschillen van de prijsaanbiedingen verwaarloosbaar zijn.

Ook wanneer met een relatieve beoordeling gewerkt wordt, waarbij de laagste inschrijving de maximumscore krijgt en de overige inschrijvingen punten in mindering krijgen wanneer zij percentageel (bijv. 1 punt minder per 5% prijsverschil) of absoluut (bijv. 1 punt in mindering per € 10.000 prijsverschil) verschillen van de laagste prijsaanbieding, kunnen problemen ontstaan wanneer geen minimumscore is vastgelegd. Wanneer inschrijvers onder de marktprijs duiken, kan het zo zijn dat de overige inschrijvingen een negatieve score toegekend moeten krijgen op prijs, waardoor al snel een dermate groot verschil in de scores ontstaat, dat deze niet meer gecompenseerd kan worden op kwaliteit.

- **Formule gebruiken**

Deze methode is het toekennen van scores op basis van een wiskundige formule, waarbij het honorariumvoorstel van iedere inschrijver gerelateerd wordt aan het laagste honorariumvoorstel of het 'gemiddelde' honorariumvoorstel (gemiddelde van de ontvangen inschrijvingen). Een willekeurig voorbeeld, waarbij de maximumscore 5 punten is:  $5 - (\text{honorariumvoorstel inschrijver} - \text{honorariumvoorstel laagste inschrijver}) / \text{honorariumvoorstel laagste inschrijver}$ .

### **Prijsduiken**

Soms biedt een inschrijver zijn diensten aan onder de marktprijs. Als u gunt op basis van de laagste prijs lijkt u vast te zitten aan deze inschrijver. Bij gunning op basis van de emvi hoeft deze inschrijver niet noodzakelijkerwijs als winnaar uit de bus te komen, maar de kans daartoe is wel groot, zeker wanneer de prijs zwaar weegt in de gewenste prijs-kwaliteitverhouding.

Dit lijkt aantrekkelijk, uw opdracht wordt immers uitgevoerd tegen een beduidend lagere prijs. Maar dit heeft een keerzijde. Prijsduiken kan er toe leiden dat u niet het kwalitatief beste plan kunt kiezen, waarvan u wellicht veel meer gecharmeerd bent, of dat u na opdrachtverlening geconfronteerd wordt met meerwerk. Het accepteren van extreem lage inschrijvingen is niet zonder gevaren. Als de inschrijver niet in staat is de opdracht tegen de geboden prijs uit te voeren kan de voortgang van uw project in gevaar komen. [Aanbestedingswet 2016 art. 2.116](#) biedt de mogelijkheid om bij een abnormaal lage aanbidding, de betreffende inschrijver te verzoeken om een toelichting op de voorgestelde prijs of kosten te geven. Daarbij aandacht besteed worden aan o.a.:

- a. de doelmatigheid van het bouwproces, van het productieproces van de producten of van de dienstverlening;
- b. de gekozen technische oplossingen of uitzonderlijk gunstige omstandigheden waarvan de inschrijver bij de uitvoering van de werken, de levering van de producten of het verlenen van de diensten kan profiteren;
- c. de originaliteit van de door de inschrijver voorgestelde werken, leveringen. Is de inschrijver hiertoe niet in staat, dan kunt u diens inschrijving terzijde leggen.

Jurisprudentie leert echter dat het erg lastig is om dat met een beroep op [Aanbestedingswet 2016 art.](#)

[2.116](#) te doen. Het enkele feit dat een inschrijver zijn diensten onder marktprijs aanbiedt is onvoldoende grond om te stellen dat hij de opdracht niet naar behoren kan uitvoeren. Daarom is het verstandig om de waardering van het gunningscriterium prijs zodanig in te richten dat het niet mogelijk is de beoordeling op kwaliteit te laten saboteren door extreem lage inschrijvingen.

### **Beoordelen kwalitatieve criteria**

Nadat u bepaald heeft hoe u de prijs wilt beoordelen, moet u bepalen hoe u de overige subgunningscriteria wilt beoordelen. Daarbij gelden de volgende aandachtspunten:

- **Kwantitatief of kwalitatief beoordelen**

Bij een *kwantitatieve beoordeling* 'telt' u meetbare aspecten (bijv. aantal jaren werkervaring om de geschiktheid van de projectarchitect te waarderen). Het grote voordeel van een kwantitatieve beoordeling is dat deze meetbaar en derhalve objectief is. De kans op een onregelmatige beoordeling is dan relatief klein. De meeste bezwaren vloeien voort uit een verschillende interpretatie door aanbestedende dienst en deelnemers over wat er geteld moet worden. Bijv. wanneer het cv van de projectarchitect beoordeeld wordt aan de hand van ervaring met vergelijkbare projecten, kan onenigheid ontstaan over wat er onder 'vergelijkbaar project' verstaan moet worden. Feitelijk is dan geen sprake van een louter kwantitatieve beoordeling, maar een combinatie van kwantitatief en kwalitatief beoordelen. Het grote nadeel van (louter) kwantitatief beoordelen is dat aantallen weinig tot niets zeggen over te leveren kwaliteit.

Daarom kiezen veel aanbesteders voor een *kwalitatieve beoordeling*. Dat biedt betere aanknopingspunten om de meest geschikte aanbieder te kiezen. Sommige aanbesteders zijn huiverig om een zuiver kwalitatieve beoordeling te hanteren. De beoordeling van kwaliteit is naar haar aard in hoge mate subjectief, aanbesteders vrezen dat deze subjectiviteit in strijd is met het algemene beginsel van transparantie en objectiviteit van het aanbestedingsrecht. Deze vrees is onterecht: inmiddels zijn meerdere uitspraken van de rechter beschikbaar die stellen dat een enigszins subjectieve beoordeling van kwalitatieve criteria wel degelijk toegestaan is: zie [Vzr. Rb. 's-Gravenhage, 29-03-2011](#): "3.9 Met betrekking tot de kwalitatieve subgunningscriteria [...] is van belang dat bij de beoordeling daarvan aan enige mate van subjectiviteit van de beoordelingscommissie niet valt te ontkomen. Dat staat weliswaar (enigszins) op gespannen voet met de beginselen van objectiviteit en transparantie, maar - op zichzelf - behoeft het nog niet mee te brengen dat zulks ook daadwerkelijk het geval is. Van belang is dat de (i) zodanige criteria zijn geformuleerd dat het voor een kandidaat-inschrijver voldoende duidelijk is aan welke kwaliteitscriteria hij moet voldoen en (ii) de inschrijvingen aan de hand van een zo objectief mogelijk systeem worden beoordeeld." Deze uitspraak staat niet op zich, maar past in een lange lijn uitspraken, o.a. [Vzr. Rb. 's-Gravenhage, 14-02-2007](#), [Vzr. Rb. 's-Gravenhage, 16-11-2007](#) en [Vzr. Rb. Haarlem, 15-04-2010](#).

- **Hoe beoordeelt u inschrijvingen kwalitatief?**

Kwalitatief beoordelen is iets anders dan aspecten tellen. Idealiter beoordelen kwalitatieve gunningscriteria de mate waarin inschrijvingen beantwoorden aan de door u geformuleerde wensen. Bijv. wanneer u vraagt om een visie op de opgave of ontwerp kunt u denken aan kwalitatieve subgunningscriteria als:

- Beste visie op stedenbouw en landschap: massa opbouw, oriëntatie op het gebouw en de positionering van de entree, herkenbaarheid en terreinindeling;
- Beste visie op architectuur: verschijningsvorm van het gebouw en de betekenis daarvan in een ruimere context, ruimtelijke structuur, gebruikmaking van lichtinval, toepassing van kleur, textuur en

materiaal, zorgvuldige afwerking en detaillering, integratie van ontwerpdisciplines stedenbouw, architectuur, interieur, tuin- en landschap, constructieve vormgeving, klimaatinstallaties en beeldende kunst;

- Beste visie op interieur: betekenisgeving, kleur, materialisatie, verlichting, objecten en groenvoorzieningen intern;
- Beste visie op functionaliteit: huisvestingsconcept, flexibiliteit, veiligheid, techniek en logistiek;
- Beste visie op duurzaam bouwen: energieverbruik; toepassing, hergebruik en levensduur van materialen;
- Beste visie op *total cost of ownership*: onderhoud- en exploitatiekosten, toekomstwaarde.
- Beste visie op restauratie: behoud karakter van de compositie en opzet en functie van het gebouw evenals omgaan met historische details, materialen en constructie.

- **Absolute en relatieve beoordeling**

Bij een *absolute beoordeling* kent u scores toe aan de hand van vooraf vastgestelde eenduidige normen. Een goed voorbeeld van een absoluut gunningscriterium is de door ProRail ontwikkelde [CO2 prestatieladder](#). Dit instrument is ontwikkeld om de bedrijven die deelnemen aan aanbestedingen uit te dagen en te stimuleren hun eigen CO2-productie te kennen en te verminderen. De ladder onderscheidt vijf treden c.q. vijf niveaus, waarbij iedere trede correspondeert met een fictieve korting op de prijsaanbieding (hoe duurzamer een onderneming is, des te groter de fictieve korting).

Bij een *relatieve beoordeling* beoordeelt u de mate waarin een inschrijving aan een gunningscriterium beantwoordt. U kunt iedere inschrijving afzonderlijk beoordelen (in welke mate beantwoordt de visie op architectuur aan de projectambities?), maar u kunt gegadigden ook ten opzichte van elkaar beoordelen (welke inschrijving biedt de beste visie op architectuur?).

- **Combinatie relatieve en kwantitatieve beoordeling**

Een relatieve beoordeling ligt voor de hand in combinatie met een kwalitatieve beoordeling. In de praktijk wordt de relatieve beoordeling incidenteel gecombineerd met een kwantitatieve beoordeling (bijv. welke projectarchitect heeft de meeste relevante ervaring?), maar deze combinatie vindt vaak weerstand in de architectenbranche omdat het grote, gevestigde architectenbureaus bevoordeelt ten opzichte van kleinere en jonge bureaus.

Het verdient de voorkeur om bij een relatieve beoordeling de score van een inschrijving niet louter afhankelijk te maken van de beoordeling van de overige inschrijvingen (methodiek waarbij de 'beste' inschrijving de maximumscore toegekend krijgt en de 'slechtste' de minimumscore). Wanneer inschrijvingen afzonderlijk beoordeeld worden in welke mate zij aan de criteria beantwoorden, scoren de beste architecten in ieder geval hoger dan middelmatige of slechtere inschrijvers. Er wordt mee voorkomen dat minder geschikte inschrijvingen, die zich slechts op enkele criteria extreem goed scoren, inschrijvingen 'uit de markt prijzen' die consequent bovengemiddeld scoren.

Een groot probleem van deze relatieve beoordeling kan zijn dat de beoordeling overgedaan moet worden als de inschrijver die de economisch meest voordelige inschrijving doet alsnog uitgesloten wordt omdat hij of zij gevraagde bewijsmiddelen niet kan overleggen voor gunning. Het wegvallen van deze inschrijver kan betekenen dat de rangorde van de inschrijvingen wijzigt.

## **Vaste en relatieve scores**

- **Vaste scores** horen in principe bij een absolute beoordeling. Het beperkte aantal scoremogelijkheden kan evenredig verlopen, maar dat hoeft niet. Incidenteel worden vaste scoremogelijkheden gekoppeld

aan een relatieve beoordeling, al is deze aanpak niet onomstreden. Gedacht kan worden aan een relatieve beoordeling waarbij drie 'kwaliteitscategorieën' benoemd worden met ieder een eigen vaste score (bijv. goed, voldoende, onvoldoende/matig). In de praktijk kunnen meningsverschillen ontstaan wanneer de indeling in de benoemde 'kwaliteitscategorieën' kwantitatief gespecificeerd wordt. Bijv.: de beste inschrijving ontvangt 10 punten, de nummers twee en drie ontvangen 5 punten, de rest 1 punt. Iedereen kan inzien dat onwenselijke situaties kunnen ontstaan wanneer het kwaliteitsverschil tussen de nummers 1, 2 en 3 verwaarloosbaar is. Afhankelijk van gehanteerde wegingsfactoren kan een scoreverschil ontstaan dat nauwelijks meer gecompenseerd kan worden door beter te scoren op andere gunningscriteria, waardoor u in het ergste scenario niet in staat bent de voor u meest geschikte inschrijving te kiezen. Incidenteel wordt een waardering wel eens uitgedrukt in € (het 'monetariseren' van een waardering). De CO2 prestatieladder is een goed voorbeeld van het monetariseren van een waardering.

- Bij **relatieve scores** wordt gewerkt met een x-puntschaal. De 10-puntschaal wordt regelmatig gehanteerd. Feitelijk worden dan 'rapportcijfers' toegekend. Ook worden 3-puntschalen en 5-puntschalen toegepast. X-puntschalen hebben een evenredig verloop, waarbij de scoremogelijkheden corresponderen met de mate van geschiktheid blijkend uit een relatieve vergelijking. De beoordelaar, in verreweg de meeste gevallen een gunningscommissie, moet dus eerst een waardeoordeel vellen, alvorens een score toegekend wordt. Niet alle x-puntschalen zijn even geschikt. Een 2-puntschaal levert weinig toegevoegde waarde ten opzichte van de binaire (ja/nee) toetsing op inschrijvingsvoorwaarden. Daar komt bij dat wanneer u een te kleine puntschaal kiest, het gewenste sorteereffect waarschijnlijk niet bereikt wordt. Aan de andere kant is een te grote puntschaal ook onwenselijk. Niet alleen is het zeer bewerkelijk, maar de verschillen tussen de verschillende gesorteerde groepen worden steeds kleiner, waardoor de kans op bezwaren tegen behaalde scores op een subgunningscriterium toeneemt. Het gegeven dat een (te) grote puntschaal een mate van objectiviteit suggereert die er feitelijk niet is bij een kwalitatieve beoordeling (een kwalitatieve beoordeling is naar haar aard altijd deels subjectief; deze subjectiviteit zal in de beoordelingsmethodiek zoveel mogelijk geobjectiveerd moeten worden, maar kan het is onverstandig om relatieve scores geheel afhankelijk te maken van de prestaties van de andere inschrijvers ('beste inschrijving' maximumscore, 'slechtste inschrijving' minimumscore, overige inschrijvingen tussenliggende score die correspondeert met mate van geschiktheid ten opzichte van 'beste' en 'slechtste' inschrijving). Aanbestedende diensten zien dit ook in en bedienen zich af en toe van dubieuze correctiemechanismen.

Uit het transparantiebeginsel vloeit voort dat vooraf kenbaar gemaakt moet worden hoe er beoordeeld wordt (welke criteria) en wat de mogelijk te behalen scores zijn. Hieruit volgt dat een aanbestedende dienst zich niet een voorrecht mag toebedelen om minimum- of maximumscores aan te passen, mocht de kwaliteit van de inschrijvingen hiertoe in de ogen van de aanbestedende dienst aanleiding toe geven. Daarmee wordt de deur naar willekeur opengezet en inschrijvers weten niet van tevoren waar zij aan toe zijn. Uit het transparantiebeginsel vloeit tevens voort dat het niet toegestaan is om de maximumscore afhankelijk te maken van het aantal inschrijvingen (u kunt dus niet overstappen van een 5 naar een 4-puntschaal wanneer een van de geselecteerde gegadigden van inschrijving afziet).

### **Toekennen van relatieve gewichten aan criteria**

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.115](#) verplicht u om een relatief gewicht toe te kennen aan de gunningscriteria en dit relatieve gewicht in de aankondiging of leidraad te vermelden. In de praktijk draait het vrijwel altijd om het relateren van de prijs aan de kwaliteit van de aanbieding (wanneer er geen vast honorarium geboden wordt en er dus ook op prijs geconcurrereerd wordt). Dat zijn verschillende eenheden die niet

eenvoudig gerelateerd kunnen worden.

Er zijn verschillende methoden om prijs en kwalitatieve criteria aan elkaar te relateren:

- **Hoogste eindscore is emvi**

In de praktijk wordt meestal de inschrijving die de hoogste eindscore toegekend krijgt in de beoordeling door de gunningscommissie als economisch meest voordelige inschrijving aangewezen. Hoe werkt dat? Om te beginnen wordt de beoordeling op ieder subgunningscriterium uitgedrukt in punten, ook de prijs. Vervolgens vermenigvuldigt u de toegekende score op ieder gunningscriterium met de *wegingsfactor* die u aan het desbetreffende criterium toegekend heeft (bijv. prijs 30%, plan van aanpak 10%, architectonische vormgeving 40% en duurzaamheid 20%). De som van de gewogen scores per criterium levert een gewogen eindscore, waarbij de hoogste gewogen eindscore de economisch meest voordelige inschrijving is. Let bij het toekennen van wegingsfactoren aan de criteria goed op de maximumscore die per criterium toegekend kan worden. Wellicht wordt het relatieve gewicht van de criteria reeds uitgedrukt in *passende verschillen in de maximumscore per criterium*. Bijv. wanneer u een weging van 30% prijs en 70% kwaliteit wilt hanteren en er 30 punten te vergeven zijn voor het criterium prijs en 70 voor kwalitatieve criteria, dan ligt het relatieve gewicht feitelijk al in de maximumscores besloten en is het onverstandig om daar dan nog de wegingsfactor op los te laten (dan ontstaat een verhouding van 15% prijs en 85% kwaliteit).

- **Laagste (fictieve) bieding is emvi**

Sommige aanbestedende diensten kiezen ervoor om de laagste fictieve bieding als economisch meest voordelige inschrijving aan te wijzen. Hoe werkt dat? De beoordeling op kwalitatieve criteria wordt uitgedrukt in *fictieve kortingen*. Vervolgens trekt u de fictieve kortingen van de honorariumbieding af, waardoor u per inschrijving een fictieve financiële aanbieding krijgt. De inschrijving met de laagste fictieve financiële aanbieding is de economisch meest voordelige inschrijving.

- **Formule bepaalt emvi**

Sommige aanbestedende diensten kiezen ervoor om prijs en kwaliteit te relateren door een wiskundige *emvi-formule* om zodoende de emvi vast te stellen. Hoe werkt dat? Er zijn zeer veel mogelijkheden om een formule vast te stellen. De meest eenvoudige formule is kwaliteit gedeeld door prijs, waarbij de hoogste verhouding de emvi representeert. Bij architectenselecties worden ook regelmatig prijs-kwaliteit varianten gehanteerd, waarbij de laagste score als emvi aangewezen wordt. Incidenteel worden zeer complexe formules gehanteerd. Om de emvi-formule te kunnen gebruiken zullen in ieder geval de kwalitatieve criteria beoordeeld moeten worden en uitgedrukt in een score (punten of fictieve waarde in €). De honorariumbieding kan ook omgezet worden in een score, maar dat hoeft niet (het honorarium kan desgewenst direct in de formule gehanteerd worden). Afhankelijk van de gekozen formule zal de hoogste of laagste score aangewezen worden als economisch meest voordelige inschrijving.

- **Emvi bepaald door opsomming criteria in afnemend belang**

Wanneer het niet mogelijk is het relatieve gewicht van de afzonderlijke gunningscriteria uit te drukken, verplicht [Aanbestedingswet 2016 art. 2.115 lid 5](#) u de criteria op te sommen in afnemende mate van belang. Zo is het bijv. mogelijk om in eerste instantie uitsluitend te beoordelen op kwalitatieve subgunningscriteria. De kwalitatief beste inschrijving is dan de economisch meest voordelige inschrijving, tenzij de honorariumaanbieding van deze aanbidding significant, bijv. 10%, verschilt van de op één na kwalitatief beste inschrijving. Uiteraard moet dit vastgelegd worden in de gepubliceerde



beoordelingsmethodiek: de kwalitatief beste inschrijving is de emvi, tenzij het prijsverschil 10% of meer bedraagt ten opzichte van de runner-up. In dat geval is de runner-up de emvi (een zogenaamde 'gevorkte' beoordeling van de prijs-kwaliteitverhouding, vrij vertaald naar het Angelsaksische credo 'fork the best and final offer (BAFO)').

### **Algemene aanbevelingen**

- Houd de beoordelingsmethodiek zo eenvoudig mogelijk.
- Houd de beoordeling van prijs en kwaliteit gescheiden; de praktijk leert dat het lastig is om objectief de kwaliteit van een inschrijving te beoordelen, wanneer de honorariumbiedingen bekend zijn (zie ook 4.2.3).

### **Aanbevelingen beoordeling honorariumaanbieding**

- Om de prijs goed te kunnen beoordelen in de gunningsfase is een duidelijke opdrachtomschrijving essentieel, bij voorkeur aan de hand van een gedetailleerde taakbeschrijving (zie 2.3.1). Dit voorkomt dat inschrijvers een verschillende invulling geven aan de dienstverlening, met daaraan gekoppeld verschillende prijsaanbiedingen. De architect met de laagste prijsaanbieding hoeft niet noodzakelijkerwijs de goedkoopste architect te zijn. Wellicht zijn er bepaalde taken niet opgenomen in de prijsaanbieding, die na opdrachtverlening als meerwerk verrekend moeten worden.
- Voorkom dat kleine prijsverschillen doorslaggevend zijn wanneer u gunt op basis van de economisch meest voordelige inschrijving.
- Geef duidelijk aan waaraan de honorariumaanbieding moet voldoen zodat de aanbiedingen onderling vergeleken kunnen worden (zie 3.3.2).
- Voorkom dat de beoordeling op kwaliteit gesaboteerd kan worden door extreem lage inschrijvingen. Vraag desbetreffende inschrijvers hun inschrijving toe te lichten wanneer zij extreem lage inschrijvingen doen. Als zij niet aan kunnen tonen dat zij de opdracht volgens de geldende voorwaarden naar volle tevredenheid uit kunnen voeren tegen het geboden honorarium, kunt u de betreffende inschrijvingen terzijde schuiven.

### **Aanbevelingen beoordeling overige criteria**

- Hanteer kwalitatieve criteria zodat u in staat bent de meest geschikte aanbieding te kiezen.
- Maak toe te kennen scores niet geheel afhankelijk van de prestaties van de andere inschrijvers.
- Splits kwalitatieve criteria niet uit in subcriteria.

### **Aanbevelingen beoordeling prijs-kwaliteitverhouding**

- Voorkom dat de prijs dusdanig zwaar weegt dat kwaliteit nauwelijks een rol speelt bij de beoordeling van de inschrijvingen.

## **4.2.3 Gunningscommissie**

### **Toelichting**

In de praktijk wordt bij vrijwel iedere aanbesteding gebruik gemaakt van een gunningscommissie (ook wel beoordelingscommissie) om de ontvangen inschrijvingen te beoordelen. Dit is wettelijk niet verplicht ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.114](#) draagt de beoordeling op aan de aanbestedende dienst), maar wel zo praktisch. Een brede samenstelling van de gunningscommissie en duidelijke afspraken over de beoordeling door de gunningscommissie kan een belangrijke bijdrage leveren aan de transparantie van de



beoordelingsprocedure en de objectivering van de gunningsbeslissing (de rechtmatigheid van de procedure) en kan bovendien leiden tot een weloverwogen gunningsbeslissing (doelmatigheid van de procedure). Omdat de toetsing en beoordeling van inschrijvers wettelijk gezien een taak van de aanbestedende dienst is, is het verstandig om de taken van de gunningscommissie duidelijk vast te leggen. Gaat deze commissie uitsluitend over de beoordeling op gunningscriteria, of neemt zij ook de toetsing op inschrijvingsvoorwaarden voor haar rekening? Wat is de status van het oordeel van de commissie? Heeft de aanbestedende dienst de toetsing en beoordeling van de inschrijvers gedelegeerd naar de gunningscommissie of brengt de commissie een advies uit aan de aanbestedende dienst op basis waarvan deze een gunningsbeslissing neemt? In het laatste geval is de afwijkingsbevoegdheid van de aanbestedende dienst minimaal. De aanbestedende dienst moet zich aan haar eigen aanbestedingsprocedure houden en kan dus niet het werk van de gunningscommissie gaan overdoen: de aanbestedende dienst kan alleen het advies van de gunningscommissie opvolgen of de aanbestedingsprocedure stopzetten als het advies niet aanstaat. Heraanbesteding van dezelfde aanbesteding is niet zomaar toegestaan; het is niet verstandig om lichtzinnig een stopzetting van de procedure te overwegen.

Om een onregelmatige beoordeling te voorkomen, zeker wanneer externen ingeschakeld worden, is het verstandig om de leden van de gunningscommissie vooraf in te laten stemmen met de gunningsleidraad. Het is niet toegestaan om tijdens de beoordeling criteria buiten beschouwing te laten of andere criteria of wegen te hanteren. In dit kader is het verstandig om de gunningscommissie voor de beoordeling te instrueren. Idealiter worden de beoordeling en de procesbewaking gescheiden. De persoon die over de procesbewaking gaat (bijv. aanbestedingsexpert/bouwmanagement adviseur) houdt in de gaten of de deelnemers aan de procedure en de gunningscommissie zich aan de vooraf vastgestelde spelregels houden. Deze persoon kan optreden als contactpersoon voor de procedure waar deelnemers met vragen terecht kunnen en kan eventueel ook de toets op de voorwaarden voor zijn of haar rekening nemen. Deze aanpak zorgt ervoor dat direct contact tussen gegadigden en leden van de gunningscommissie vermeden wordt (vermijden van elke vorm van vooringenomenheid) en er is duidelijk vastgelegd wie verantwoordelijk is voor een regelmatig verloop van de procedure.

### **Aandachtspunten**

Ten aanzien van de gunningscommissie gelden de volgende aandachtspunten:

- **Samenstelling**

Om willekeur zoveel mogelijk uit te sluiten en er voor te zorgen dat de gunningsbeslissing gedragen wordt door alle partners in het voorgenomen bouwproject, is het verstandig om de gunningscommissie zo breed mogelijk samen te stellen. Hierin zouden in ieder geval vertegenwoordigers plaats moeten nemen van de belangrijkste partijen die bij het bouwproject betrokken zijn, zodat er voldoende draagvlak is voor de gunningsbeslissing onder de projectpartners. Omdat het beoordelen van de geschiktheid van architectendiensten geen dagelijks werk is voor de meeste aanbesteders missen veel van hen specifieke ervaring en expertise; hoe beoordeel je de duurzaamheid van een ontwerpvoorstel? Voor zover kennis en ervaring intern niet of onvoldoende aanwezig is, kan het verstandig zijn om externe experts in te schakelen. Zij hoeven geen stemrecht te hebben en kunnen als adviseur van de gunningscommissie dienen. Een oordeel van een deskundige draagt niet alleen bij aan de objectivering van de gunningsbeslissing maar kan ook bijdragen aan de doelmatigheid van de procedure.

- **Werkwijze**

Om de beoordeling zo objectief mogelijk te houden verdient het de voorkeur om de beoordeling van prijs en de andere criteria die samen de beste prijs-kwaliteitverhouding (zie onder 0.3) bepalen strikt te

scheiden. De praktijk leert dat het vaak lastig is om visies, ontwerpen, bureaupresentaties etc. objectief te beoordelen wanneer de geboden honoraria bekend zijn. Het risico bestaat dat de leden van de gunningscommissie strategisch scores gaan toekennen op de kwalitatieve beoordeling. Zo kunnen zij 'strafpunten' aftrekken zodat uiteindelijk de goedkoopste aanbidding geselecteerd kan worden of kunnen zij 'extra punten' toekennen zodat 'dat duurere ontwerp' toch gekozen kan worden. Het strategisch scores toekennen om de (vooraf gepubliceerde) definitie de economisch meest voordelige inschrijving achteraf feitelijk te wijzigen niet toegestaan is.

U moet vaststellen hoe de gunningscommissie de kwalitatieve beoordeling van de inschrijvingen zal uitvoeren: beoordelen de leden van de gunningscommissie individueel of beoordeelt de gunningscommissie als collectief op basis van een unaniem oordeel? In de praktijk bestaat een voorkeur voor individuele beoordelingen die vervolgens omgezet worden in een 'gemiddeld' oordeel. De overwegingen zijn legio: door meerdere beoordelingen worden extreme waardeoordelen genivelleerd (statistische overweging) en het voorkomt dat dominante leden hun oordeel opleggen aan de andere leden van de gunningscommissie (pragmatische overweging). Het middelen van individuele beoordelingen is niet zonder risico. Het middelen van individuele scores een methode is om tot één eindbeoordeling te komen, maar daarmee is het nog geen inhoudelijke motivering van dit eindoordeel. Meerdere onregelmatige beoordelingen maken samen niet een regelmatige beoordeling. De vraag is wat de objectieve waarde is van een gemiddeld eindoordeel als de individuele beoordelingen sterk verschillen. Ook de doelmatigheid van gemiddelde eindscores kan soms betwijfeld worden. Idealiter wordt de gunningsbeslissing gedragen door alle betrokken partners. Bij gemiddelde eindscores kan het zijn dat een beslissing genomen moet worden die niet gedragen wordt door alle partners. Daarom is het verstandig om de gunningscommissie op basis van de individuele beoordelingen gezamenlijk een eindoordeel vast te laten stellen. Grote scoreverschillen kunnen besproken worden en, mocht daartoe aanleiding bestaan, bijgesteld worden. Individuele beoordelingen hoeven niet op basis van dit overleg bijgesteld te worden. Het subjectieve karakter van kwaliteitsoordelen brengt met zich mee dat de leden verschillende oordelen kunnen vellen. Op deze manier worden meningsverschillen geëxpliciteerd en bespreekbaar gemaakt. Toelichting en motivatie komen draagvlak en wederzijdse verstandhouding van partners ten goede, en dragen bij aan transparante beoordeling.

### **Algemene aanbevelingen**

- Richt een gunningscommissie op die wordt belast met de beoordeling van de inschrijvingen.
- Het beoordelen van architecten is voor velen geen alledaagse aangelegenheid. Zorg daarom voor een goede instructie van de gunningscommissie.
- Zorg dat de gunningscommissie onafhankelijk is. Daarmee wordt bedoeld dat er geen relatie tussen de commissieleden en de inschrijvers is. Laat, om belangenverstremming te voorkomen, de commissieleden een verklaring ondertekenen waarin zij aangeven onafhankelijk te zijn van alle inschrijvers en niet-toegestane toenaderingen door inschrijvers direct te melden. Zodra blijkt dat een lid van de gunningscommissie banden heeft met een of meerdere inschrijvers, zal deze direct terugtreden. Deze handelwijze is vooral aan te bevelen wanneer er externe leden in de gunningscommissie zitting hebben.
- Benoem de contactpersoon van de aanbestedingsprocedure niet als commissielid.

### **Aanbevelingen samenstelling**

- Stel de commissie evenwichtig samen, met vertegenwoordigers van de opdrachtgever(s) en gebruiker(s), beheerder(s) en, voor zover niet aanwezig onder deze vertegenwoordigers, met deskundigen op het gebied van architectuur. U kunt dat bijv. doen conform [Aanbestedingswet 2016 art.](#)

[2.160](#), dat betrekking heeft op de jury van een prijsvraag. Daarin wordt gesteld dat tenminste een derde van de juryleden dezelfde of gelijkwaardige kwalificatie heeft als de deelnemers van wie een bijzondere beroepskwalificatie wordt geëist.

- Maak de namen van de commissieleden in de aanbestedingsleidraad bekend.

### **Aanbevelingen werkwijze**

- Houd de beoordeling van prijs en kwaliteit gescheiden.
- Maak duidelijke afspraken over de werkwijze van de gunningscommissie.
- Bewaak het verloop van de gunningsprocedure zorgvuldig. In de praktijk komt niet zelden voor, dat de commissieleden bij de beoordeling afwijken van het gestelde in de leidraad, wat uiteraard niet is toegestaan.
- Het beoordelen van architecten is voor velen geen alledaagse aangelegenheid. Zorg daarom voor een goede instructie van de gunningscommissie.
- Bied de mogelijkheid om beoordelingen te heroverwegen bij sterke verschillen in individuele beoordelingen.

## **4.2.4 Voorlopige gunning**

### **Toelichting**

#### **Gunningsplicht?**

Er bestaat geen rechtsplicht tot gunnen en ook geen verplichting tot het aangaan van een overeenkomst met de winnaar, zie [Aanbestedingswet 2016 art. 2.129](#): “De mededeling van de gunningsbeslissing van een aanbestedende dienst houdt geen aanvaarding in als bedoeld in [art. 217, eerste lid, van Boek 6 van het Burgerlijk Wetboek](#) van een aanbod van een ondernemer.”

Dat betekent dat een opdrachtgever in beginsel op ieder moment kan besluiten de aanbestedingsprocedure af te breken en niet tot gunning over te gaan. Dit vraagt om zorgvuldigheid van de aanbestedende dienst. Vermeden moet worden dat er te gemakkelijk een aanbesteding uitgeschreven wordt, die vervolgens even gemakkelijk weer stopgezet wordt. Van de aanbestedende dienst mag verwacht worden dat zij zich inzet om het bouwproject daadwerkelijk uit te voeren. Als een aanbesteding voortijdig wordt stopgezet worden de deelnemende ondernemingen (onnodig) op hoge kosten gejaagd. Dat staat haaks op het principe van proportionaliteit en de verplichting onnodige administratieve lasten te vermijden. Als het nog niet zeker is of het project doorgaat kan een aanbestedende dienst eerst een haalbaarheidsstudie in de markt zetten.

De mogelijkheid om een aanbestedingsprocedure voortijdig stop te zetten kent beperkingen; de aanbestedende dienst zal daartoe steekhoudende argumenten aan moeten dragen. Als een aanbestedende dienst pas op een zeer laat moment in de procedure zou besluiten deze te beëindigen zonder dat daarvoor een goede rechtvaardiging kan worden aangedragen, bestaat het risico dat hiertegen door één of meer deelnemers (wellicht met succes) bezwaar zal worden gemaakt en de rechter de aanbestedende dienst zal veroordelen toch tot gunning over te gaan. Het is niet toegestaan dat een aanbestedende dienst die besluit de aanbestedingsprocedure stop te zetten, enige tijd later een tweede aanbestedingsprocedure houdt voor dezelfde opdracht.

#### **Rol van ‘de politiek’ bij gunning**

Meestal beoordeelt een gunningscommissie de inschrijvingen in de gunningsfase. Het resultaat van de beoordeling heeft meestal de status van een niet-bindend advies aan de aanbestedende dienst. In de praktijk leveren dergelijke niet-bindende adviezen problemen op. Soms ontstaat discussie bij of tussen

gemeentebestuur en -raad over de inhoud van het advies en willen zij dit advies aangepast zien. Bij de discussies wordt een keur aan argumenten in stelling gebracht om aan het advies te tornen. Eisen worden achteraf gewijzigd of geëcarteerd (geschrap) of, na maatschappelijke commotie, wordt te elfder ure nog een extra beoordeling in de vorm van bewonersraadpleging toegevoegd. Dergelijke bemoeienis vanuit de politiek is in strijd met het aanbestedingsrecht. De winnaar van een aanbestedingsprocedure moet worden aangewezen op basis van de aan het begin van de procedure bekendgemaakte criteria. Als in de aanbestedingsdocumentatie is bepaald dat een gunningscommissie de score toekent, is het niet toegestaan die score later nog aan te passen of de gunningscommissie te beïnvloeden. De aanbestedende dienst kan het advies van de gunningscommissie alleen accepteren of weigeren. In het laatste geval is de aanbesteding mislukt en is het de vraag of er heraanbesteed mag worden (heraanbesteding van dezelfde opdracht is aan strenge regels onderworpen). Hiernaast levert het dualisme soms onduidelijkheid op: wie neemt de uiteindelijke gunningsbeslissing: het College van B&W of de Raad?

### **Onderhandelingen**

In de praktijk vinden onderhandelingen plaats met de winnende inschrijver, nadat (het voornemen tot) gunning is uitgesproken. Gunning geldt niet als aanvaarding van een aanbod in de zin van [BW art. 6:217 lid 1](#). Voor zover de onderhandelingen essentiële onderdelen van de inschrijving betreffen (denk o.a. aan de prijs, karakteristieken van het plan) zijn deze als gevolg van de aanbestedingsregels niet toegestaan. De reden dat dergelijke onderhandelingen toch vaak plaatsvinden, is dat gaande de aanbesteding onvoldoende contact heeft plaatsgevonden - of vanwege knellende aanbestedingsvoorschriften heeft kunnen plaatsvinden - waardoor aanbesteder en inschrijver eerst na gunning daadwerkelijk tot een gedachtewisseling komen. Dit pleit ervoor om de aanbestedingsprocedure meer flexibel te maken en ruimte te creëren voor de nodige communicatie tussen architecten enerzijds en aanbesteder anderzijds. Contractonderhandeling over zaken die geen onderdeel vormen van de inschrijving is wel toegestaan, maar als deze onderhandelingen stuklopen is het niet toegestaan om verder te onderhandelen met de architect die op de tweede plaats geëindigd is. In dit geval is de aanbestedingsprocedure mislukt.

### **Communicatie gunningsbeslissing**

U bent wettelijk verplicht om de gunningsbeslissing te objectiveren middels een motivering. De wet stelt geen bijzondere voorwaarden aan de motivering, maar die zou in ieder geval moeten aantonen dat de aanbestedende dienst de vooraf benoemde criteria daadwerkelijk en correct toegepast heeft. Ook moet inzichtelijk zijn op welke aspecten gegadigden punten hebben laten liggen (zie o.a. [HvJ EG \(Vijfde Kamer\) 09-09-2010, zaak T-300/07, Evropaïki Dynamiki tegen Europese Commissie](#)). Het enkel verstrekken van een matrix waarin de behaalde scores vermeld staan is onvoldoende motivering voor een relatieve, kwalitatieve beoordeling.

De motiveringsplicht reikt echter niet zover dat u de afgewezen architecten inzage moet geven in de winnende inschrijving (die zal bedrijfsgevoelige informatie bevatten). Het is verstandig om van tevoren te bedenken welke gegevens u nodig heeft om de gunningsbeslissing inhoudelijk te motiveren en hoe u deze beslissing wilt communiceren naar de afgewezen inschrijvers. Architecten stellen een goede motivering van de afwijzing zeer op prijs. Daar hebben zij op grond van de [Aanbestedingswet 2016 art. 2.130](#) ook recht op. Een heldere motivering voorkomt ook gevoelens van onterechte afwijzing met mogelijke procedures als gevolg. Vaak wordt een schriftelijke afhandeling, zeker bij complexere opdrachten, als onbevredigend ervaren: architecten willen graag een mondelinge toelichting. Houd hier rekening mee.

### **Aanbevelingen**

- Het is van groot belang voor een goed verloop van een aanbesteding dat het politieke draagvlak goed is

geregeld en dat geen misverstanden ontstaan bij de gunningsbeslissing. Om problemen te voorkomen bij aanbestedingen van gemeenten, wordt nadrukkelijk aangeraden om zowel het College van B&W als de gemeenteraad voor de start van de aanbesteding te laten instemmen met de te hanteren beoordelingsmethodiek. Dan kan het bestuur of de politiek nog legitieme invloed uitoefenen. Tijdens de aanbesteding moeten zij zich niet met de beoordeling door de gunningscommissie bemoeien. Zorg ervoor dat u dit goed communiceert met de gemeenteraad.

- Het is mogelijk dat de gemeenteraad het nemen van de gunningsbeslissing mandateert aan de het College van B&W. Wanneer u hiervoor kiest, legt u dit vast in de aanbestedingsleidraad.
- Voorkom onderhandelingen over wezenlijke onderdelen van de opdracht na de aanbesteding.
- Bied ruimte voor direct contact tussen aanbestedende dienst en geselecteerde gegadigden tijdens de aanbestedingsprocedure.
- Zorg voor een goede inhoudelijke motivering van de gunningsbeslissing.
- Denk na over de communicatie van de gunningsbeslissing. Goede communicatie kan gevoelens van onterechte afwijzing wegnemen en kan dienen als feedback voor zowel de architecten als de aanbestedende dienst (wat kan de volgende keer beter?).

## 5. ADMINISTRATIEVE BEPALINGEN

### 5.1 Planning aanbesteding

#### Toelichting

In deze paragraaf maakt u de planning van de aanbestedingsprocedure inzichtelijk. Ook wanneer u alleen een leidraad voor de selectiefase opstelt, is het verstandig om een (voorlopige) planning van de gunningsfase op te nemen, zodat de gegadigden daar rekening mee kunnen houden.

Voor de planning zijn met name [Aanbestedingswet 2016 artikelen 2.54, 2.70 tot en met 2.74, 2.103 en 2.127](#) en [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.6](#) van belang. De Aanbestedingswet 2016 geeft minimale termijnen die bij het inrichten van de aanbestedingsprocedure in acht genomen moeten worden. Zo moet de termijn voor ontvangst van de verzoeken tot deelname in beginsel minimaal 30 dagen zijn en de termijn voor ontvangst van de inschrijvingen in beginsel 45 dagen ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.71](#)).

Een andere belangrijke termijn is de zogenaamde Alcatel-termijn van 20 kalenderdagen waarbinnen afgewezen inschrijvers bezwaar kunnen aantekenen tegen het gunningsvoornemen ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.127](#)). Deze termijnen mogen langer zijn. De [Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.6](#) gebiedt aanbesteders langere termijnen te overwegen in verband met het proportionaliteitsbeginsel, bijv. om rekening te houden met feestdagen.

In het planningsoverzicht in KOMPAS light Architectendiensten vermeldt u de belangrijkste mijlpalen van de aanbestedingsprocedure. Te denken valt aan: openbare aankondiging, (eventuele) open dag, uiterste datum stellen van vragen voor de nota van inlichtingen selectiefase, publicatie nota van inlichtingen selectiefase, eventueel publicatie tweede nota van inlichtingen selectiefase, uiterste aanmeldingsdatum, zitting selectiecommissie, advies selectiecommissie, selectiebesluit aanbestedende dienst, correspondentie selectiebesluit (uitnodigingen en afwijzingen), startbijeenkomst gunningsfase, uiterste datum stellen van vragen voor de nota van inlichtingen gunningsfase, publicatie nota van inlichtingen gunningsfase, eventueel publicatie tweede nota van inlichtingen gunningsfase, uiterste inschrijvingsdatum, visiepresentaties, zitting beoordelingscommissie, advies beoordelingscommissie, voorlopige gunningsbeslissing aanbestedende dienst, correspondentie voorlopig gunningsbeslissing, gunningsdatum.

#### Aanbevelingen

- Geef duidelijk aan welke data fataal zijn (uiterste datum indienen aanmelding/inschrijving, uiterste datum stellen van vragen). Gebruik daartoe de toelichting op de planning.
- Neem bezwaartermijnen (Alcatel-termijnen) op in de planning.
- Neem een globale planning van de gunningsfase op in de selectieleidraad, zodat gegadigden daar rekening mee kunnen houden.

### 5.2 Informatie

#### Toelichting

##### Direct contact in de selectiefase

Incidenteel bestaat er behoefte aan direct contact tussen de aanbestedende dienst en geïnteresseerde architectenbureaus aan het begin van de aanbestedingsprocedure, dus voordat de aanmeldingen ingediend moeten worden. Bij een niet-openbare aanbesteding is dit ongebruikelijk; meestal wordt pas aan het begin van de gunningsfase contact gezocht met het geringere aantal geselecteerde gegadigden. Bij een openbare aanbesteding (zonder voorselectie) – een dergelijke aanbesteding kan niet voorbereid worden met KOMPAS light Architectendiensten – of een niet-openbare aanbesteding waarbij alle geschikte gegadigden

uitgenodigd worden voor de gunningsfase, kan een startbijeenkomst aan het begin van de aanbestedingsprocedure uitkomst bieden. Architecten willen de opdrachtgever leren kennen voordat zij hun aanmelding indienen. Aanbestedende diensten willen hun project en projectambities toelichten, zodat zij geschikte aanmeldingen kunnen verwachten.

In tegenstelling tot wat aanbestedende diensten vaak denken, is direct contact vóór de ontvangst van aanmeldingen wel degelijk toegestaan bij een niet-openbare aanbestedingsprocedure. Direct contact kan onduidelijkheden oplossen, een betere verstandhouding scheppen dan een uitsluitend schriftelijke uitwisseling van vragen en antwoorden, en wellicht zelfs problemen voorkomen. Wel geldt op grond van het gelijkheidsbeginsel dat de aanbestedende dienst alle potentiële gegadigden gelijk moet behandelen en daarom van dezelfde informatie moet voorzien. Dit betekent dat directe contactmomenten plenair georganiseerd worden. Van directe contactmomenten dient altijd een schriftelijk verslag opgesteld te worden dat aan alle potentiële gegadigden beschikbaar gesteld wordt. Deze informatie moet ook beschikbaar gesteld worden aan potentiële gegadigden die niet aanwezig kunnen zijn.

### **Direct contact in de gunningsfase**

Bij het merendeel van de aanbestedingen van architectendiensten vindt enige vorm van direct contact plaats aan het begin van de gunningsfase: een plenaire discussiebijeenkomst van de inschrijvers en de gunningcommissie of een gezamenlijk bezoek van de projectlocatie. Vrijwel iedere aanbestedende dienst biedt gelegenheid om, wanneer dit mogelijk is, de projectlocatie te bezichtigen, zelfs wanneer er verder geen directe interactie plaatsvindt.

Er zijn nog steeds aanbesteders die denken dat direct contact niet toegestaan is, maar deze groep wordt steeds kleiner. Direct contact in een aanbesteding kan bijdragen aan het creëren van wederzijds begrip. Aangenomen mag worden dat een architect die in de gelegenheid gesteld is om zijn toekomstige opdrachtgever en gebruikers beter te leren kennen, in staat zal zijn een betere inschrijving te doen, althans, dat diens inschrijving beter zal aansluiten op de wensen van opdrachtgever en gebruikers.

Bij de inrichting van het directe contact moet altijd het gelijkheidsbeginsel in acht genomen worden: alle geselecteerde gegadigden moeten over dezelfde informatie (kunnen) beschikken. Dit wordt meestal vertaald in de vorm van plenair direct contact: alle geselecteerde gegadigden worden uitgenodigd voor dezelfde bijeenkomst met de aanbesteder. Het idee is dat zo geen ongelijkheid kan optreden en het gevaar van leuren of verboden *cherry picking* wordt tegengegaan, omdat alle geselecteerde gegadigden tegelijkertijd dezelfde informatie ontvangen.

Toch vinden steeds meer aanbestedende diensten plenair direct contact onvoldoende. Ze willen inhoudelijk van gedachten wisselen met de geselecteerde gegadigden om innovatie en concurrentie te bevorderen.

Individueel contact stelt een inschrijver in staat om innovatieve ideeën voor te leggen aan de aanbesteder, zonder dat hij hoeft te vrezen dat, wanneer de aanbesteder enthousiast is over deze ideeën, andere inschrijvers 'meeliften' op deze ideeën. Een ondernemer kan de aanbestedende dienst verzoeken om bepaalde informatie niet in de nota van inlichtingen op te nemen indien openbaarmaking van deze informatie schade zou toebrengen aan de gerechtvaardigde economische belangen van de onderneming .

([Aanbestedingswet 2016 art 2.53 lid 3](#)). Onverminderd het in deze wet bepaalde maakt een aanbestedende dienst informatie die hem door een ondernemer als vertrouwelijk is verstrekt niet openbaar

([Aanbestedingswet 2016 art. 2.57 lid 1](#)). Dit impliceert dat individueel contact is mogelijk is binnen de aanbestedingsregels, maar hier moet voorzichtig mee omgegaan worden. Zorg ervoor dat alle inschrijvers dezelfde kansen hebben en voorkom dat de ene inschrijver een onaanvaardbare kennisvoorsprong krijgt ten opzichte van andere inschrijvers. Direct contact kan een inschrijver gebruiken om de opdrachtgever en/of gebruikers beter te leren kennen of om ontwerp oplossingen voor te leggen; het mag in geen geval gebruikt worden om een kennisvoorsprong te verkrijgen wat betreft de aanbestedingsvoorschriften (toelichting



beoordelingsmethodiek, voorwaarden etc.). Bij het hebben van direct contact neemt de aanbestedende dienst met namen het bepaalde in [Aanbestedingswet art. 2.51 - 2.57a](#) in acht, alsmede de algemene beginselen van het aanbestedingsrecht.

### **Aanbevelingen**

- Bouw een gelegenheid voor direct contact tussen architect en aanbestedende dienst in de aanbestedingsprocedure.
- Stel de inschrijvers in staat de beoogde projectlocatie te bezichtigen.
- Voorkom dat direct contact ertoe leidt dat het gelijkheidsbeginsel geschonden wordt.

## **5.3 Vragen**

### **Toelichting**

#### **Nota van inlichtingen**

U dient alle geïnteresseerde bureaus (in de selectiefase) en geselecteerde gegadigden (in de gunningsfase) in staat te stellen schriftelijke vragen en opmerkingen in te dienen, die verband houden met de gunningsprocedure, de architectenopdracht, en in bijzonder het bepaalde hieromtrent in de aanbestedingsleidraad, ook wanneer voorzien is in een startbijeenkomst.

Wanneer u één volledige leidraad publiceert (voor zowel de selectie- als de gunningsfase) worden potentiële gegadigden in de gelegenheid gesteld vragen over de volledige procedure te stellen. Toch verdient het de voorkeur aan het begin van de gunningsfase nog een keer gelegenheid te bieden tot het stellen van vragen. Wanneer u voor elke fase een aparte leidraad publiceert, moet er bij aanvang van elk van deze beide fasen gelegenheid tot het stellen van schriftelijke vragen en opmerkingen geboden worden. Contact tussen de aanbestedende dienst en deelnemers met betrekking tot de procedure, op een andere dan de in de leidraad voorgeschreven wijze, is niet toegestaan. Deelnemers mogen uitsluitend contact opnemen met de onder 1.2 genoemde contactpersoon op de voorgeschreven wijze (schriftelijk of per e-mail). U kunt de vragen beantwoorden in een 'nota van inlichtingen', die ruim voor de uiterste datum voor het inleveren van de aanmelding of inschrijving (minimaal 10 dagen) beschikbaar gesteld worden ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.54](#)). Na publicatie gaat het bepaalde in de nota van inlichtingen boven het bepaalde in de leidraad.

#### **Rectificatie en heraanbesteding**

Het komt voor dat terecht vragen gesteld worden of geklaagd wordt over één of meerdere buitenproportionele eisen of criteria, of mogelijk zelfs onrechtmatigheden. Het Europese Hof heeft verboden eisen te schrappen ('ecarteren') of wezenlijk te wijzigen als dit in strijd is met het gelijkheidsbeginsel (zie [Wienström-arrest](#)). Er is dus ruimte voor rectificatie, mits het gelijkheidsbeginsel niet in het geding komt (zie bijv. [Rb. Haarlem, 06-08-2009](#)). In de praktijk worden aanbestedingsprocedures, wanneer sprake is van buitenproportionele of onrechtmatige eisen, voor de zekerheid soms direct stopgezet, terwijl dat niet altijd nodig is. In een vroeg stadium van de procedure zijn er meer mogelijkheden tot reparatie van de procedure en wordt voorkomen dat gegadigden en inschrijvers overbodige inspanningen verrichten. Daar komt bij dat het zeer laat stopzetten van de procedure onder omstandigheden een rechtsgrond kan vormen voor een vordering tot schadevergoeding.

Bij rectificatie mag het gelijkheidsbeginsel niet worden aangetast. Rectificatie mag in geen geval (feitelijk) een bevoordeling van één of meerdere bureaus ten opzichte van de overige (potentiële) deelnemers betekenen. Bij rectificatie moeten passende termijnen in acht genomen worden. Rectificaties dienen tijdig te geschieden, zodat geïnteresseerde partijen (selectiefase) en geselecteerde gegadigden (gunningsfase) in

staat zijn hun aanmelding of inschrijving aan te passen. Verlenging van de uiterste indieningsdatum kan daarom onderdeel van de rectificatie zijn ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.73](#)). Het is nooit toegestaan de eisen en criteria te rectificeren *na* ontvangst van de aanmeldingen of inschrijvingen.

### **Rechtsverwerking**

In de praktijk bestaat veel onduidelijkheid over hoe om te gaan met vragen die niet gesteld worden. Aanbestedende diensten willen na de gunningsbeslissing niet geconfronteerd worden met bezwaren van inschrijvers tegen de procedure. Daarom verplichten zij hen vaak om geconstateerde gebreken en onduidelijkheden voor een vastgestelde datum aan hen kenbaar te maken. Wie dit nalaat kan in een later stadium geen bezwaar meer maken tegen geconstateerde gebreken en onduidelijkheden ([Grossmann-arrest](#) en [Succhi di Frutta-arrest](#)). Dit wordt 'rechtsverwerking' genoemd.

In de jurisprudentie wordt een zwaar belang toegekend aan de pro activiteit van gegadigden: in beginsel moeten zij hun bezwaren kenbaar maken op een moment dat de aanbestedende dienst eventuele gebreken en onduidelijkheden nog kan oplossen. Tegelijkertijd moet geconstateerd worden dat het zogenaamde Grossmann-verweer, het beroep op rechtsverwerking omdat onduidelijkheden en gebreken niet gemeld zijn voor de nota van inlichtingen, niet absoluut is. De toepasselijkheid moet bezien worden in het kader van de redelijkheid en billijkheid. Zo kan een beroep op rechtsverwerking niet slagen wanneer een gegadigde of inschrijver in alle redelijkheid een andere interpretatie aan een criterium geeft dan de aanbestedende dienst ([Hoge Raad 26-06-2006](#)). Uit het vonnis van de Voorzieningenrechter Rechtbank Assen d.d. 12 mei 2010 (ongepubliceerd) volgt dat de vereiste pro activiteit niet zover reikt dat een architect na de publicatie van de nota van inlichtingen zich moet blijven roeren ten aanzien van nog steeds bestaande onduidelijkheden wanneer uit de in de nota verstrekte antwoorden blijkt dat van de aanbestedende dienst geen nadere uitwerking valt te verwachten. Uit dit vonnis volgt dat een architect niet zelf vragen over vermeende onduidelijkheden hoeft te stellen wanneer andere architecten deze vragen reeds gesteld hebben.

### **Aanbevelingen**

- Beschrijf in de leidraad duidelijk hoe vragen gesteld moeten worden.
- Vermeld een uiterste datum voor het stellen van vragen die in een te publiceren nota van inlichtingen beantwoord worden in de planning (zie 5.1).
- Vermeld, als u een nota van inlichtingen gebruikt, de voorgenomen publicatiedatum hiervan in de planning (zie 5.1).
- Noem bij de beantwoording van vragen nooit de namen van de vragenstellers.
- U bent niet verplicht alle ontvangen vragen te beantwoorden in de nota van inlichtingen. Wanneer u dit wel doet kunt u voorkomen dat u in een later stadium (bijv. bij een juridische procedure) moet aantonen dat u om gegronde redenen een vraag niet beantwoord hebt.
- Wanneer u meldingen ontvangt van onregelmatigheden of aanzienlijke onduidelijkheden, verdient het de voorkeur om zo spoedig mogelijk te rectificeren middels een nota van inlichtingen. Wacht niet de geplande publicatiedatum van de nota van inlichtingen af, maar grijp direct in.
- Bij een complexe aanbestedingsprocedure kan het verstandig zijn een facultatieve tweede nota van inlichtingen in de procedure in te voegen, waarin u vragen over de eerste nota van inlichtingen kunt beantwoorden. Uiteraard hoeft deze tweede nota uitsluitend gepubliceerd te worden indien u vragen na/over de eerste nota ontvangt.
- Overweeg zorgvuldig de mogelijkheden van rectificatie voordat u besluit tot heraanbesteding.
- Bij aanzienlijke wijzigingen in de procedure n.a.v. vragen kan de redelijkheid onder omstandigheden vereisen dat u de aanmeldings- of inschrijvingstermijn verlengt ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.73](#)).

## 5.4 Toepasselijk recht en rechtsbescherming

### Toelichting

De voorwaarden die in deze paragraaf van de aanbestedingsleidraad zijn opgenomen, zijn zuiver juridisch van aard. Op grond van de [Aanbestedingswet 2016 art. 2.127](#) dient een aanbestedende dienst de afgewezen deelnemers gedurende een periode van 20 dagen de tijd te geven bezwaar te maken tegen de voorlopige uitslag van de aanbestedingsprocedure. In die periode is het de aanbestedende dienst niet toegestaan om alvast de winnaar te contracteren.

Pas wanneer deze termijn van 20 dagen is verstreken zonder dat bezwaar is gemaakt óf wanneer er wel bezwaar is gemaakt, maar uit het vonnis van de kortgedingrechter volgt dat de vorderingen van de klager zijn afgewezen, mag de aanbestedende dienst overgaan tot sluiting van het contract. Op grond van [Aanbestedingswet art. 2.103](#) kunnen afgewezen inschrijvers om een toelichting verzoeken inzien de gunningbeslissing naar hun oordeel onvoldoende gemotiveerd is. De aanbestedende dienst heeft dan 15 dagen om een nadere toelichting te verstrekken. Het is zaak om een dergelijke toelichting spoedig te verstrekken, omdat de betreffende afgewezen inschrijver anders genoodzaakt is om gelijk een kort geding aan te spannen tegen het gunningsvoornemen (onvoldoende motivering is voldoende rechtsgrond om bezwaar te maken tegen een gunningsvoornemen).

In de praktijk besteden aanbestedende diensten ten aanzien van rechtszekerheid meestal alleen aandacht aan een kort geding. Houd er rekening mee dat ontvankelijkheid voor een bodemprocedure niet per definitie gerelateerd is aan ontvankelijkheid bij een kort geding.

### Aanbevelingen

- Gebruik altijd uw gezond verstand: conflicten kunnen soms met een normaal gesprek worden opgelost.

## 5.5 Administratieve voorwaarden

### 5.5.1 Algemene voorwaarden

#### Toelichting

U kunt overige, algemene voorwaarden opnemen in deze aanbestedingsprocedure. U bent hiertoe niet verplicht, maar het is wel verstandig om dit te doen. Deze voorwaarden zijn zuiver juridisch van aard. In het formulier treft u een lijst van algemene voorwaarden aan die in de praktijk vrijwel altijd gehanteerd worden. Als u voorwaarden wilt stellen, die niet in deze paragraaf genoemd worden, biedt 5.5.5 (overige voorwaarden) ruimte om deze voorwaarden te formuleren.

#### Aanbevelingen

- Neem de algemene voorwaarden uit *KOMPAS light Architectendiensten* over.
- Gebruik formulier 5.5.5 wanneer u andere, niet genoemde voorwaarden wilt stellen.
- Wees terughoudend in het stellen van extra voorwaarden.

### 5.5.2 Mededinging

#### Toelichting

##### Eenmaal aanmelden

Het is verstandig om te stellen dat gegadigden zich slecht eenmaal mogen aanmelden, hetzij zelfstandig, hetzij in combinatie. Daarnaast mag een gegadigde niet optreden als onderaannemer van een andere

gegadigde. Het is onwenselijk dat een ondernemer meer dan één inschrijving mag indienen. Dan hebben andere inschrijvers niet een gelijke kans. Bovendien ontstaat een reëel risico dat inschrijvingen gemanipuleerd worden om een bepaalde inschrijver te bevoordelen.

### **Voorkennis**

U kunt een architect van deelname uitsluiten als deze bepaalde voorbereidende werkzaamheden voor uw project of aanbesteding verricht heeft. Let er op dat de voorkennis dusdanig moet zijn, dat er duidelijk sprake is van oneerlijke concurrentie en deze voorkennis niet opgeheven kan worden. Een algemeen verbod kan een te zware maatregel zijn. Bijv. de kennisvoorsprong van de architect die een haalbaarheidsonderzoek gedaan heeft voor een project kan grotendeels opgeheven worden door het haalbaarheidsrapport beschikbaar te stellen aan de overige inschrijvers (zie [Fabricom-arrest](#)).

### **Combinaties**

Op grond van de Europese aanbestedingsregelgeving is het gegadigden altijd toegestaan om samen met één of meer andere gegadigden een samenwerkingsverband te vormen. Algehele uitsluiting van samenwerkingsverbanden is daarom niet toegestaan. Verzwaarde eisen voor combinaties zijn niet toegestaan ([Gids Proportionaliteit 2016, voorschrift 3.5H](#)).

Verzwaarde eisen moet niet verward worden met nadere eisen. Uit uitspraken van de Raad van Arbitrage voor de Bouw blijkt dat een meervoudige gegadigde niet hetzelfde is als een enkelvoudige gegadigde ([RvA 30 mei 1997, nr 19.578](#) en [RvA 6 juli 2000, nr. 22.346](#)). Er mogen derhalve aanvullende voorwaarden gesteld worden voor deelneming door samenwerkingsverbanden. Natuurlijk moeten de nadere eisen wel proportioneel zijn. Zo stelt [Aanbestedingswet 2016 art. 2.52](#) dat het niet toegestaan is om reeds bij aanmelding of inschrijving te verlangen dat het samenwerkingsverband een bepaalde rechtsvorm aanneemt. Onder omstandigheden is het mogelijk om samenwerkingsverbanden uit te sluiten wanneer de mededinging in het geding komt (zie [Mededingingswet art. 6](#)). Gedacht kan worden aan de situatie waarin ondernemingen die zelfstandig aan de voorwaarden voor deelneming kunnen voldoen een samenwerkingsverband vormen om zodoende de mededinging te verkleinen en de kans op opdracht te vergroten. Van automatische uitsluiting kan echter geen sprake zijn. U moet de betreffende gegadigden in staat stellen aan te tonen dat er geen sprake is van concurrentievervalsing voordat u eventueel tot uitsluiting over kan gaan.

### **Onderaannemers**

Het is gegadigden toegestaan een beroep te doen op de financiële draagkracht ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.92](#)) en/of beroepsmatige en technische kwaliteit van derden ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.94](#)). Strikt genomen is in geval van een hoofdaannemer/onderaannemer(s) constructie, sprake van een enkelvoudige gegadigde (alleen de hoofdaannemer wordt juridisch als gegadigde gezien). Dit wordt in de praktijk niet altijd erkend. Uitsluiting van onderaanneming is niet toegestaan.

Wel is het mogelijk nadere voorwaarden te stellen voor onderaanneming, mits deze voorwaarden niet in strijd zijn met het gemeenschapsrecht. Aangezien een onderaannemer een derde is in de zin van de Aanbestedingswet 2016, kunt u geen nadere eisen aan onderaannemers stellen. Zo kunt u hen niet verbieden om voor meerdere gegadigden als onderaannemer op te treden. U kunt een gegadigde wel verbieden als onderaannemer op te treden voor een andere gegadigde. Zie ook [Aanbestedingswet 2016 art. 2.94 lid 2](#).

Als de eisen met betrekking tot de technische en beroepsbekwaamheid onderwijs- en beroepskwalificaties betreffen als bedoeld in bijlage XII, deel II, onder f, van richtlijn 2014/24/EU, of betrekking hebben op relevante beroepservaring mag een ondernemer zich slechts beroepen op de bekwaamheid van een andere

natuurlijke persoon of rechtspersoon als laatstgenoemde de werken of diensten waarvoor die bekwaamheid is vereist, zal verrichten. In [Aanbestedingswet 2016 art. 2.94 lid 4](#) is opgenomen dat de aanbestedende dienst toetst of op de in lid 1 bedoelde andere natuurlijke personen of rechtspersonen een door de aanbestedende dienst gestelde uitsluitingsgrond van toepassing is en of deze personen voldoen aan de door de aanbestedende dienst gestelde geschiktheidseisen met betrekking tot de technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid.

### **Wijzigen samenstelling combinaties/onderaannemers**

Na aanmelding is het niet toegestaan om, zonder uitdrukkelijke toestemming van de aanbestedende dienst, de samenstelling van de combinatie te wijzigen, van onderaannemer te wijzigen of geheel van onderaanneming af te zien. Na inschrijving kan van dergelijke wijzigingen geen sprake zijn.

### **Concernverhoudingen**

In de aanbestedingspraktijk is de gewoonte gegroeid om gegadigden tussen wie een 'afhankelijkheidsrelatie' bestaat (meerdere ondernemingen van hetzelfde concern) bij voorbaat uit te sluiten voor aanmelding. Het Europese Hof staat dit niet zonder meer toe ([Assitur-arrest](#)). Wanneer u vermoedt dat gegadigden op onrechtmatige wijze invloed op elkaars gedrag uitoefenen (concurrentievervalsing) dient u de betreffende partijen de mogelijkheid te bieden, aan te tonen dat deze verhouding hun gedrag in het kader van de aanbestedingsprocedure niet heeft beïnvloed. Indien zij hier niet in slagen, kunt u besluiten de desbetreffende partijen uit te sluiten van deelname.

### **Aanbevelingen**

- Behandel een meervoudige gegadigde in principe gelijk ten opzichte van een enkelvoudige gegadigde. Zo kunt u creatieve en innovatieve samenwerkingsverbanden stimuleren (denk aan een samenwerkingsverband van een gevestigd bureau met een jong bureau).
- Als een gegadigde geen hoofdelijke aansprakelijkheid kan aanvaarden voor de gehele opdracht kan hij als onderaannemer optreden. Dit geldt bijv. voor landschapsarchitecten die op grond van hun beroepsverzekering geen aansprakelijkheid voor het werk van architecten kunnen aanvaarden. Houd hier rekening mee wanneer u nadere voorwaarden opstelt voor onderaannemerschap.
- Eis geen hoofdelijke aansprakelijkheid bij onderaannemerschap. Dit staat gelijk aan het verbieden van onderaannemers. Immers, bij hoofdelijke aansprakelijkheid wordt de onderaannemer combinant binnen een combinatie.
- U kunt verlangen dat gegadigden beschrijven welk onderdeel van de opdracht zij in onderaannemerschap willen geven ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 lid 1 sub k](#)).
- Stel gegadigden altijd in staat het tegendeel te bewijzen alvorens u overgaat tot uitsluiting van de betreffende gegadigden wegens concurrentievervalsing.

## **5.5.3 Integriteit**

### **Toelichting**

Ondanks het intrekken van de *Beleidsregels integriteit en uitsluiting van aanbestedingen in de BIBOB-sectoren* blijft de [Wet BIBOB](#) op bepaalde sectoren (waaronder de bouwsector) nog steeds van toepassing. Deze wet geeft bestuursorganen een extra instrument om de integriteit van wederpartijen te controleren, waaronder bij aanbestedingen. Als aanbestedende diensten twijfelen aan de integriteit van een gegadigde, kunnen zij een onderzoek naar de betreffende gegadigde laten verrichten door [Bureau BIBOB](#). Eigenlijk is de gedragsverklaring aanbesteden die ingediend moet worden om de uniforme eigen verklaring

te verifiëren - het Uniform Europees Aanbestedingsdocument - (zie 3.2.1) voldoende om de integriteit van de aan uw aanbesteding deelnemende architecten te controleren.

De architectenbranche staat niet bekend om witwaspraktijken of andere onoorbare praktijken. Er is derhalve geen noodzaak om standaard een BIBOB-verklaring te verlangen in een architectenselectie. Hoewel het hoogst onwaarschijnlijk is dat een situatie zich voor zal doen, biedt KOMPAS light Architectendiensten de mogelijkheid om een algemene integriteitbepaling op te nemen, die het aanbestedende diensten mogelijk maakt om *Bureau BIBOB* in te schakelen wanneer concrete omstandigheden aanleiding geven de integriteit van één of meerdere gegadigden dan wel inschrijvers in twijfel te trekken. Met zo'n bevoegdheid moet niet lichtzinnig omgesprongen worden; er moet echt wat aan de hand zijn.

### Aanbevelingen

- Neem genoegen met een gedragsverklaring aanbesteden in het kader van de uitsluitingsgronden om de integriteit van de deelnemers aan uw aanbesteding te verifiëren.
- Wees zeer terughoudend met het inschakelen van [Bureau BIBOB](#), doe dit alleen wanneer er concrete omstandigheden zijn die het rechtvaardigen om de integriteit van één of meer deelnemers in twijfel te trekken.
- Hanteer de uniforme eigen verklaring. Dit is verplicht op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.84](#). Sinds 1 juli 2016 vervangt het [interactieve Uniform Europees Aanbestedingsdocument \(UEA\)](#) het Nederlandse model Eigen verklaring.

## 5.5.4 Vergoeding

### Toelichting

Het is in beginsel niet verplicht om de gemaakte onkosten van deelnemers aan een aanbestedingsprocedure te vergoeden. Anders ligt dat wanneer er sprake is van forse inschrijfkosten. Op grond van [Aanbestedingswet art. 1.10](#) en [1.13](#) moet u dan een redelijke vergoeding bieden. Wat betref architectendiensten zal daar met name sprake van zijn wanneer er in de gunningsfase ontwerpwerkzaamheden verlangd worden, maar ook rekenkosten kunnen fors oplopen bij complexe projecten.

[Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.8](#) stelt dat de aanbestedende dienst een vergoeding aan moet bieden wanneer een gedeelte van de te plaatsen opdracht moet worden uitgevoerd om de inschrijving te kunnen indienen. Vanwege dit voorschrift zijn onvergoede ontwerpwerkzaamheden in de gunningsfase in principe niet langer toegestaan. Opdrachtgevers zouden zich moeten realiseren dat een vergoeding van gemaakte kosten vaak een klein percentage is van de totale investering, terwijl dit wellicht wel grote voordelen met zich mee zou kunnen brengen. Inschrijvers zullen geneigd zijn zich meer inspanningen te betrachten om een zo goed mogelijke inschrijving te doen. Bureaus die met niet te verhalen kosten blijven zitten zullen deze kosten toch ergens verhalen. Het structureel niet vergoeden van kosten betekent in de praktijk dat de gevraagde prijzen stijgen. Uiteindelijk draaien de aanbestedende diensten zo toch op voor niet vergoede kosten.

### Aanbevelingen

- Professionele aanbestedende diensten zoals het Rijksvastgoedbedrijf stellen een ontwerpvergoeding beschikbaar wanneer ontwerpwerkzaamheden verlangd worden in de gunningsfase. Stel een ontwerpvergoeding beschikbaar wanneer u om een ontwerp vraagt in de gunningsfase. Als u geen budget heeft voor een vergoeding, zou u in principe geen ontwerp moeten vragen.

### 5.5.5 Overige voorwaarden

#### **Toelichting**

Dit formulier biedt u ruimte om voor u relevante voorwaarden op te nemen in de leidraad waarin KOMPAS light Architectendiensten niet standaard voorziet.

#### **Aanbevelingen**

- Wees terughoudend in het formuleren van aanvullende voorwaarden. Houd het aantal te hanteren algemene voorwaarden zo beperkt mogelijk.