

Toelichting en aanbevelingen KOMPAS light **Ontwikkelcompetities**

[KOMPAS light Ontwikkelcompetities](#) is de digitale handleiding voor het uitschrijven van ontwikkelcompetities. Deze handleiding is in 2014 ontwikkeld door het Steunpunt Architectuuroopdrachten & Ontwerpwedstrijden van Architectuur Lokaal en geactualiseerd conform de [op 1 juli 2016 gewijzigde Aanbestedingswet 2012](#).

KOMPAS light Ontwikkelcompetities beoogt een handzaam instrument te zijn dat bijdraagt aan de professionalisering van het opdrachtgeverschap en een gezonde bouwcultuur in Nederland. Meer in het bijzonder gaat het om heldere, herkenbare procedures die de kosten voor de uitschrijver en de deelnemers zo beperkt mogelijk houden.

KOMPAS light Ontwikkelcompetities is ontwikkeld om ontwikkelcompetities volgens zowel een Europese als een nationale procedure uit te schrijven. In de praktijk is het verschil tussen een Europese en nationale procedure procedureel niet groot. De handleiding ondersteunt vijf soorten prijsvraagprocedures, waarbij uniformering moet bijdragen aan herkenbaarheid en transparantie. De handleiding wordt onderschreven door VNG, Rijksbouwmeester en brancheorganisaties.

Leeswijzer

[KOMPAS light Ontwikkelcompetities](#) is een eenvoudige handleiding die bestaat uit digitale invulformulieren, die u stapsgewijs door de procedure van een ontwikkelcompetitie voeren. Aan ieder formulier is een toelichting met aanbevelingen gekoppeld om u te helpen bij het invullen van de formulieren. Het resultaat is een reglement voor uw ontwikkelcompetitie op maat. Deze pdf bundelt alle toelichtingen en aanbevelingen.

Aanbeveling

Neem deze pdf erbij als u een reglement voor uw ontwikkelcompetitie opstelt met KOMPAS.

Meer informatie

- Zie ook het onderzoek [Tussen de regels, beter aanbesteden van architectuuroopdrachten](#) (2016), de [best practices](#) van het Steunpunt Architectuuroopdrachten & 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

Inhoud

0	VOORAF	4
0.1	Inleiding.....	4
0.2	De procedure.....	5
0.3	Dit reglement.....	12
1	ORGANISATIE.....	14
1.1	Uitschrijver(s)	14
1.2	Partner(s)	14
1.3	Contactgegevens	14
1.4	Indiening stukken	15
2	OPGAVE.....	16
2.1	Kern van de opgave.....	16
2.2	Algemene gegevens	16
2.3	Ambities en randvoorwaarden.....	17
3	DEELNAME.....	22
3.1	Uitsluitingsgronden	22
3.2	Financiële en economische draagkracht.....	24
3.3	Beroepsbevoegdheid en technische bekwaamheid	28
4	INDIENING STUKKEN.....	32
4.1	Aanmelding	32
4.2	Eerste ronde	36
4.3	Tweede ronde	39
5	BEOORDELINGSPROCEDURE	42
5.1	Voorselectie.....	42
5.1.1	Procedure	42
5.1.2	Systematiek	43
5.1.3	Organisatie	48
5.1.4	Opvragen bewijsmiddelen en selectiebeslissing	50
5.2	Eerste ronde	51
5.2.1	Procedure	51
5.2.2	Systematiek	52
5.2.3	Organisatie	55
5.2.4	Uitslag	57
5.3	Tweede ronde	60

5.3.1	Procedure	60
5.3.2	Systematiek	60
5.3.3	Organisatie	62
5.3.4	Rapportage en uitslag	63
6.	ADMINISTRATIEVE BEPALINGEN	65
6.1	Planning	65
6.2	Communicatie met de uitschrijver	65
6.3	Tegemoetkoming kosten deelnemer(s)	68
6.4	Vervolg op de competitie	69
6.5	Rechtsbescherming	71
6.6	Communicatie resultaten	72
6.7	Voorwaarden	72
6.7.1	Algemene voorwaarden	72
6.7.2	Mededinging	72
6.7.3	Auteursrecht	73
6.7.4	Overige voorwaarden	74

0 VOORAF

0.1 Inleiding

Toelichting

Naam van de ontwikkelcompetitie

Met het oog op publiciteit en communicatie is het verstandig om de ontwikkelcompetitie een duidelijke en bondige naam te geven, waaraan iedereen kan refereren en die de lading dekt van de opgave die aan de deelnemers voorgelegd wordt. De naam van de Met het oog op publiciteit en communicatie is het verstandig om de competitie een duidelijke en bondige naam te geven, waaraan iedereen kan refereren en die de lading dekt van de opgave die aan de deelnemers voorgelegd wordt. De naam van de competitie heeft idealiter ook een wervend karakter. Een goede naam spreekt tot de verbeelding, prikkelt potentiële deelnemers om daadwerkelijk deel te nemen en appelleert aan de beoogde doelgroep(en).

Aanleiding van de ontwikkelcompetitie

Het idee om een competitie uit te schrijven heeft altijd een aanleiding. Wordt uw gemeente geconfronteerd met een ruimtelijke opgave waarvoor u mogelijke oplossingen wilt verkennen, wilt u een voorstel voor een braakliggende kavel, zoekt u een potentiële afnemer voor leegstaand vastgoed of zoekt u een (risicodragende) partner voor een (her)ontwikkelingsopgave?

Doelstelling van de ontwikkelcompetitie

Vervolgens is de vraag wat u met de competitie wilt bereiken. Wat is uw doelstelling? Bij het formuleren van de doelstelling(en) moet ook nadrukkelijk nagegaan worden of een competitie het meest geschikte instrument is om de doelstelling(en) te realiseren. KOMPAS light Ontwikkelcompetities onderscheidt drie soorten doelstelling(en):

- **Inhoudelijke doelstelling**

Het formuleren van de inhoudelijke doelstelling luidt in essentie altijd: het vinden van de beste oplossing voor de opgave binnen de gestelde kaders. Als uitschrijver moet u eenduidig kiezen of u geïnteresseerd bent in het 'beste plan' of de 'beste partner'. In het eerste geval is een prijsvraag de gekozen procedure. Bij een prijsvraag wordt expliciet gekozen voor de mogelijkheid om verschillende oplossingen te kunnen vergelijken en de kwaliteit van deze oplossingen te stimuleren door middel van competitie. Als het vinden van verschillende oplossingen ondergeschikt is aan het vinden van een bepaalde marktpartij, bijvoorbeeld een ontwikkelaar met ruime ervaring of een marktpartij die een aantrekkelijk grondbod kan neerleggen, is een prijsvraag minder geschikt. Een biedingprocedure ligt dan meer voor de hand. Daarentegen is een prijsvraag geschikter voor het selecteren van het beste plan dan een biedingprocedure.

- **Autonome doelstelling(en)**

Autonome doelstellingen geven antwoord op de vraag: wat wilt u met de competitie bereiken, wat is de meerwaarde? Autonome doelstellingen kunnen zijn: kansen bieden voor het (lokale en regionale) MKB, het stimuleren van maatschappelijk verantwoord ondernemen (sociale doelen/duurzaamheid), het bevorderen van een maatschappelijk debat of het onder de aandacht brengen van een maatschappelijke opgave. De autonome doelstellingen moeten helder benoemd worden, omdat deze mede bepalend zijn voor de keuze van de aard van de competitie en de procedure (prijsvraag of biedingprocedure (zie onder 0.2) en ze zijn van belang om deelnemers en beoordelaars de juiste kant op te sturen bij hun werkzaamheden.

- **Verborgen doelstelling(en)**

Betrokkenen hebben vaak ook een eigen agenda; die is niet altijd uitgesproken en duidelijk. Verborgene en (vaak) tegenstrijdige doelstellingen vormen een gevaar voor het goede verloop van de competitie en kunnen de beoordeling, de uitkomsten en het vervolgtraject verstoren. Het is verstandig om voorafgaand aan de competitie mogelijke verborgene doelstellingen in kaart te brengen en bespreekbaar te maken. Kunnen de agenda's van de betrokkenen voldoende afgestemd worden? Of is er veel ruis te verwachten in het wedstrijdproces en eventueel het vervolgtraject? Kan de inrichting van de competitie daar adequaat op anticiperen of kan beter besloten worden om helemaal niet aan een competitie te beginnen?

Aanbevelingen

- Geef de ontwikkelcompetitie een bondige en wervende naam, die de lading van de opgave dekt.
- Geef duidelijk aan waarom u een ontwikkelcompetitie wilt uitschrijven.
- Geef duidelijk aan of u op zoek bent naar het beste plan of de beste partner.
- Maak een duidelijk onderscheid tussen inhoudelijke en autonome doelstellingen.
- Ga na of de competitie het juiste instrument is om de inhoudelijke en autonome doelstellingen te realiseren.
- Breng een rangorde aan indien u meerdere autonome doelstellingen formuleert. Hierop kunt verder in het proces, uw beoordelingscriteria afstemmen.
- Inventariseer mogelijke verborgene doelstellingen. Maak deze bespreekbaar en probeer ze expliciet te benoemen zodat ruis tijdens de procedure zoveel mogelijk vermeden wordt.
- Als de agenda's van de betrokkenen niet voldoende afgestemd kunnen worden is het beter om (nog) geen competitie uit te schrijven.

0.2 De procedure

Toelichting

Het is niet altijd eenvoudig om na te gaan of een ontwikkelcompetitie onder de [Aanbestedingswet](#) valt. Grondtransacties en vervreemding van vastgoed zijn in beginsel geen aanbestedingsplichtige overheidsopdracht. Voorwaarde is dan wel dat de uitschrijver geen voorwaarden oplegt die verder gaan dan de vigerende publiekrechtelijke kaders (als er geen sprake is van een aanbestedende dienst in de zin van de Aanbestedingswet is er überhaupt geen aanbestedingsplicht). Verplicht voldoen aan het bestemmingsplan of de welstandsparagraaf levert dus geen aanbestedingsplicht op, maar een bouwplicht wel en bijvoorbeeld ook als er sprake is van nauwkeurige aanwijzingen over hoe een bouwwerk er uit moet gaan zien. Een en ander is toegelicht in [Houd het simpel, met vlag en wimpel, handreiking partnerkeuze bij gebiedsontwikkeling](#) van de NEPROM (2014).

Aanbestedingsplicht

Om een eventuele aanbestedingsplicht vast te kunnen stellen, moet u eerst nagaan of er sprake is van een overheidsopdracht in de zin van de 'klassieke' [Europese Richtlijn 2014/24/EU](#). Een overheidsopdracht heeft de volgende kenmerken:

- **Schriftelijke overeenkomst**

Een overheidsopdracht heeft betrekking op een schriftelijke (ook digitale) overeenkomst, wat bij ontwikkelcompetities vrijwel altijd het geval is. Het betreft niet noodzakelijkerwijs een overeenkomst naar het toepasselijke nationaal recht. Ook andersoortige rechtsrelaties kunnen onder omstandigheden als overheidsopdracht in de zin van de Europese richtlijn (en Aanbestedingswet) bestempeld worden (zie onder andere [Scala-arrest](#) en [Arroux-arrest](#)).

- **Overeenkomst onder bezwarende titel**

‘Onder bezwarende titel’ houdt in dat door de aanbestedende dienst een tegenprestatie in geld, dan wel een in geld uitdrukbare tegenprestatie, dient te worden geleverd. Het Hof van Justitie van de Europese Unie stelt dat een overheidsopdracht een overeenkomst onder bezwarende titel betekent dat de aanbesteder een prestatie voor een tegenprestatie ontvangt. Er moet sprake zijn van een zogenaamd ‘rechtstreeks economisch belang’ ([Helmut Müller-arrest](#)). Rechtstreeks economisch belang kan in ieder geval aangenomen worden wanneer de aanbestedende dienst eigendom of beschikking over de uit te voeren werken heeft. Zo’n belang kan ook schuilen in economische voordelen die de aanbesteder kan behalen uit toekomstig gebruik of overdracht van het werk, in het feit dat hij financieel aan de verwezenlijking van het werk heeft bijgedragen, en de risico’s die hij loopt bij economische mislukking van het werk. Het Hof van Justitie heeft in het [Helmut Müller-arrest](#) verduidelijkt dat een overeenkomst onder bezwarende titel inhoudt dat de aannemer/ontwikkelaar zich verbindt om de betrokken werken uit te voeren of te laten uitvoeren. Het begrip overheidsopdracht voor werken vereist aldus dat de wederpartij zich direct of indirect verbindt tot de uitvoering van de opgedragen werken en dat deze uitvoering in rechte kan worden afgedwongen.

- **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.

Uitvoering van werken, levering van producten of verlening van diensten

De enkele vaststelling dat een aanbestedende dienst een schriftelijk overeenkomst onder bezwarende titel is aangegaan, is onvoldoende om te kunnen spreken van een overheidsopdracht. Deze overeenkomst moet betrekking hebben op de uitvoering van werken, levering van producten of verlening van diensten, zoals gedefinieerd in [Aanbestedingswet 2016 art. 1.1](#). Bij ontwikkelcompetities zal het doorgaans om de verkoop van grond of vastgoed.

Bij overheidsopdrachten voor werken speelt de vraag of de aanbestedende dienst eisen aan het werk stelt een belangrijke rol (zie definitie overheidsopdracht voor werken [Aanbestedingswet 2016 art. 1.1](#)). Het Hof van Justitie oordeelt dat een aanbestedende dienst geen eisen vaststelt, wanneer hij binnen zijn publieke bevoegdheden voorgelegde bouwplannen onderzoekt of op basis van deze bevoegdheden een besluit ter zake neemt. De [Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2011](#) stelt dat er pas sprake is van een overheidsopdracht wanneer de eisen verder gaan dan de publiekrechtelijke eisen die een gemeente kan opleggen via de reguliere kaders, zoals het bestemmingsplan of een beeldkwaliteitplan.

Concurrentiestelling

KOMPAS light Ontwikkelcompetities ondersteunt drie niveaus van concurrentiestelling: (1) een Europese competitie, (2) een nationale competitie en (3) een niet-openbare competitie. Soms kan een uitschrijver er ook voor kiezen om direct met één of meerdere marktpartijen zaken te doen, bijvoorbeeld omdat marktpartijen grondposities hebben (zie [Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2011](#)) of omdat er geen sprake is van een overheidsopdracht, dan wel omdat de overheidsopdracht onder de aanbestedingsdrempel ligt (zie hierna).

De keuze voor een concurrentiestelling is niet altijd vrij. De keuzevrijheid is afhankelijk van het wel of niet bestaan van een aanbestedingsplicht:

- **Europese aanbestedingsplicht**

Indien er sprake is van een Europese aanbestedingsplicht, moet u in KOMPAS light Ontwikkelcompetities een *concurrentiestelling op Europees niveau* kiezen. Een ontwikkelcompetitie moet verplicht Europees aangekondigd worden als er sprake is van een overheidsopdracht in de zin van [Aanbestedingswet 2016 art. 1.1](#), én de geraamde waarde van de overheidsopdracht de relevante [Europese drempelwaarden](#) overschrijdt. Let op, voor de waarde van de opdracht moet niet alleen de waarde van de opdracht in ogenschouw genomen worden, maar ook de som van eventuele inschrijfvergoedingen en, in geval van een prijsvraag, prijzengeld. Meestal zal bij een ontwikkelcompetitie het drempelbedrag van werken van toepassing zijn (de opdracht is het voor eigen rekening en risico ontwerpen, realiseren en eventueel exploiteren van een project). Als de ontwikkelcompetitie het karakter heeft van een ideeënprijsvraag zonder vervolgoedpracht, dan is het drempelbedrag van diensten van toepassing. Als de Europese aanbestedingsplicht van toepassing is op uw ontwikkelcompetitie, moet u verplicht het algemene Deel 1 ([Aanbestedingswet 2016 art. 1.1 t/m 1.23](#)), inclusief de [Gids Proportionaliteit](#) en [Aanbestedingswet 2016 Deel 2](#) betreffende Europees aanbesteden van overheidsopdrachten van de Aanbestedingswet toepassen. Overheidsopdrachten met een 'grensoverschrijdend belang' Europees moeten, ook als de waarde van de betreffende opdracht onder de Europese drempelbedragen ligt, openbaar aangekondigd worden. 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 aankondigingsplatform 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](#)).

- **Niet-Europese aanbestedingsplicht**

Als de Europese aanbestedingsrichtlijnen niet van toepassing zijn op de ontwikkelcompetitie, wil dit *niet* zeggen dat er geen sprake is van een aanbestedingsplicht. Als er sprake is van een overheidsopdracht in de zin van [Aanbestedingswet 2016 art. 1.1](#), moet u het aanbestedingsbeleid van de betreffende aanbestedende dienst raadplegen. 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 ontwikkelcompetitie nationaal aan te kondigen. Wanneer het beleid uitsluitend stelt dat overheidsopdrachten vanaf € 100.000 in concurrentie gegund moeten worden, kunt u kiezen tussen concurrentiestelling op nationaal niveau of niet-openbare concurrentiestelling op uitnodiging (meervoudig onderhandse procedure). Theoretisch kunt u ook voor een Europese aankondiging kiezen, maar een dergelijke procedure zal al snel in strijd zijn met het proportionaliteitsbeginsel, zoals uitgewerkt in de [Gids Proportionaliteit](#). Met het oog op de wettelijk vereiste proportionaliteit kiezen steeds meer aanbesteders voor een niet-openbare loting in plaats van een nationale procedure. Als u kiest voor nationale of niet-openbare concurrentiestelling voor uw overheidsopdracht, zijn is Deel 1 ([Aanbestedingswet 2016 art. 1.1 t/m 1.23](#)) (inclusief [Gids Proportionaliteit](#)) van de Aanbestedingswet van toepassing op uw ontwikkelcompetitie. Tevens bent u verplicht het [ARW 2016](#) toe te passen.

- **Geen aanbestedingsplicht**

Als uw opdracht niet aanbestedingsplichtig is (er is geen sprake van een overheidsopdracht) bent u in principe vrij zelf het niveau van concurrentiestelling te bepalen. De handreiking [Houd het simpel, met vlag en wimpel](#) van NEPROM raadt aan om een ontwikkelcompetitie niet op te tuigen als een nationale of Europese aanbesteding, indien hier geen strikte noodzaak toe bestaat. Om de papierwinkel en transactiekosten te beperken raadt NEPROM een onderhandse biedingprocedure aan voor een ontwikkelopdracht, niet zijnde een overheidsopdracht. Op dergelijke ontwikkelcompetities is de Aanbestedingswet niet van toepassing.

Openbare of niet-openbare prijsvraag

Het Aanbestedingsreglement Werken ARW2016 onderscheidt een openbare en een niet-openbare prijsvraag (in de praktijk ook wel 'besloten' genoemd). De keuze voor het uitschrijven van een openbare of niet-openbare prijsvraag hangt er vanaf of u wel of niet aanbestedingsplichtig bent.

- Een **openbare prijsvraag** is een aanbesteding waaraan alle ondernemers naar aanleiding van een aankondiging mogen deelnemen om de aanbesteder een plan of een ontwerp te verschaffen dat door een jury wordt geselecteerd, al dan niet met toekenning van prijzen. Bij een openbare prijsvraag kan iedereen die aan de voorwaarden voor deelname voldoet meedoen. Een openbare prijsvraag heeft als voordeel dat alle belangstellenden een kans krijgen en u in de gelegenheid gesteld wordt nieuwe, verrassende partners en ontwerp oplossingen te leren kennen. De keerzijde is dat een openbare prijsvraag aanzienlijke maatschappelijke kosten met zich meebrengt, en u moet maar afwachten wie er uiteindelijk aan deelneemt ([ARW2016 art. 12.1.1](#)).

- Een **niet-openbare prijsvraag** is een aanbesteding waaraan alle ondernemers naar aanleiding van een aankondiging mogen verzoeken deel te nemen, maar waarbij vervolgens alleen de door de aanbesteder uitgenodigde ondernemers mogen deelnemen, om de aanbesteder een plan of een ontwerp te verschaffen dat door een jury wordt geselecteerd, al dan niet met toekenning van prijzen ([ARW2016 art. 13.1.1](#)). Bij een niet-openbare prijsvraag nodigt de uitschrijver een beperkt aantal deelnemers op naam uit. De niet-openbare prijsvraag heeft als voordeel dat de maatschappelijke kosten beperkt worden. De organisatiekosten voor de uitschrijver liggen lager en minder ondernemers moeten een inspanning doen. Bovendien nodigt u de deelnemers persoonlijk uit en heeft u dus grip op wie er deelneemt. Het nadeel van een niet-openbare prijsvraag is dat de creatieve competitie beperkt wordt. Slechts een beperkt aantal ondernemers krijgt een kans en u kunt geen verrassende, onbekende partners leren kennen.

Type competitie

De keuze voor het type ontwikkelcompetitie hangt nauw samen met de inhoudelijke doelstelling van de competitie (zie onder 0.1).

KOMPAS light Ontwikkelcompetities onderscheidt twee types ontwikkelcompetities:

- **Biedingprocedure**

Een biedingprocedure is gericht op het selecteren van de meest geschikte marktpartij voor de ontwikkelopgave. Als het verkennen van mogelijke oplossingen ondergeschikt is aan het selecteren van een bepaalde marktpartij, bijv. een ontwikkelaar met ruime ervaring of een marktpartij die een aantrekkelijk grondbod kan neerleggen, is de biedingprocedure de geijkte grondvorm van de ontwikkelcompetitie. Wanneer u primair geïnteresseerd bent in de beste oplossing, is de prijsvraag de passende grondvorm van de competitie. Bij een prijsvraag wordt expliciet gekozen voor de mogelijkheid om verschillende oplossingen te kunnen vergelijken en de kwaliteit van deze oplossingen te stimuleren door middel van competitie.

- **Projectprijsvraag**

Het is een veel voorkomend misverstand dat een prijsvraag niet is toegestaan is als er sprake is van een aanbestedingsplicht; wie aanbestedingsplichtig is heeft de mogelijkheid om voor een prijsvraag te kiezen. De prijsvraag is een bijzondere procedure onder het aanbestedingsrecht. Het is een procedure waarin de deelnemers om dienstverlening gevraagd wordt (het maken van een plan, visie of ontwerp). In de terminologie van de [Aanbestedingswet 2016](#) wordt de uitschrijver van een prijsvraag 'aanbestedende dienst' genoemd.

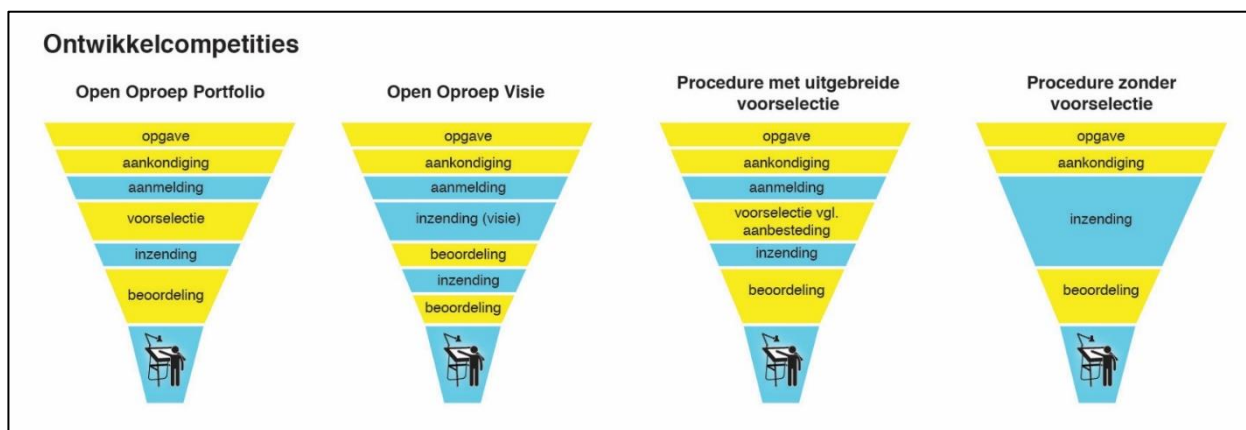
Prijsvragen worden getypeerd naar de aard van de opgave. Daarbij wordt een onderscheid gemaakt tussen een ideeënprijsvraag en een projectprijsvraag.

- Een **ideeënprijsvraag** is gericht op het generen van ideeën voor een opgave, zonder een *directe* koppeling naar (een opdracht tot) uitvoering daarvan. Een ideeënprijsvraag eindigt normaliter met de uitreiking van één of meerdere prijzen. De prijs is meestal een geldbedrag. In de praktijk maken aanbestedende diensten niet altijd een duidelijk onderscheid tussen ideeën- en projectprijsvragen. Regelmatig worden veel te gedetailleerde inzendingen gevraagd voor ideeënprijsvragen, waardoor deelnemers aanzienlijke kosten moeten maken terwijl er geen uitzicht is op een vervolgopdracht; de prijzen staan dan ook in geen verhouding tot de verlangde inspanningen. Een ontwikkelcompetitie is gericht op het selecteren van een marktpartij die voor eigen rekening en risico een project ontwikkelt. Derhalve is de ideeënprijsvraag niet geschikt voor een ontwikkelcompetitie en ondersteunt KOMPAS light Ontwikkelcompetities geen ideeënprijsvragen. Opdrachtgevers die een prijsvraag willen uitschrijven om de ontwikkelmogelijkheden van een locatie te verkennen, kunnen gebruik maken van [KOMPAS light Prijsvragen](#) om een prijsvraagreglement op te stellen.

- Een **projectprijsvraag** In vervolg op de prijsvraag wordt met één of meerdere winnaars onderhandeld over (een opdracht tot) realisering van een winnend ontwerp (de uitschrijver kan een of meer winnaars uitnodigen voor een onderhandelingsprocedure zonder vooraankondiging op grond van de [Aanbestedingswet 2016](#)). Bij projectprijsvragen blijkt het uitzicht op een vervolgopdracht bij nader inzien vaak onzeker. De uitschrijver spreekt slechts een intentie uit om de ontwikkelopgave aan de winnaar van de competitie op te dragen, maar verplicht zich niet dit daadwerkelijk te doen. Incidenteel gebeurt het ook wel dat (politiek en maatschappelijk) draagvlak voor de beoogde (her)ontwikkeling blijkt te ontbreken.

De vier prijsvraagprocedures van KOMPAS light Ontwikkelcompetities

Er bestaan veel verschillende prijsvraagtypologieën en de uitwerking daarvan in de verschillende Europese landen. Een prijsvraag kent relatief weinig procedurele voorschriften. De beoordeling moet anoniem worden uitgevoerd door een onafhankelijke jury en de beginselen van het aanbestedingsrecht (transparantie, gelijkheid van de deelnemers en proportionaliteit) moeten in acht genomen worden. Dat laat behoorlijk veel vrijheid om de procedure naar eigen inzicht in te richten. Omdat er na de prijsvraag onderhandeld kan worden over een eventuele vervolgopdracht, bestaat er ook geen noodzaak zware deelnamevoorwaarden te stellen. KOMPAS light Ontwikkelcompetities gaat uit van vier duidelijk gedefinieerde prijsvraagprocedures. De uniformering die daar van uit gaat moet bijdragen aan de herkenbaarheid en transparantie van ontwikkelcompetities in Nederland.



- **Open Oproep op basis van Portfolio**

De *Open Oproep op basis van Portfolio* is een lichte niet-openbare prijsvraag of biedingprocedure (procedure met voorselectie). Na aankondiging van de ontwikkelopdracht kunnen alle geïnteresseerden zich aanmelden door een portfolio in te dienen. Een selectiecommissie selecteert op basis van deze portfolio's een beperkt aantal deelnemers om een inzending te doen. De *Open Oproep op basis van Portfolio* kan niet gebruikt worden voor niet-openbare procedures. Een discussiepunt is wat belangrijker is: de portfolio van de ontwikkelaar, of de portfolio van de ontwerper met wie de ontwikkelaar samenwerking zoekt. Relevantie zal per opgave verschillen.

- **Open Oproep op basis van Visie**

De *Open Oproep op basis van Visie* is een lichte (openbare of niet-openbare) prijsvraag in twee rondes. Dit betekent dat de deelnemers direct een inzending moeten doen; er vindt dus geen voorselectie plaats. De eerste ronde heeft het karakter van een ideeën prijsvraag. Aan de deelnemers wordt gevraagd om een beknopte visie op de opgave te geven. De jury selecteert de inzendingen die het best beoordeeld worden. De deelnemers van deze inzendingen worden uitgenodigd voor de tweede ronde, waarin zij gevraagd worden de inzending van de eerste ronde nader uit te werken.

- **Procedure met uitgebreide voorselectie**

De *Procedure met uitgebreide voorselectie* is een niet-openbare prijsvraag of biedingprocedure. Na aankondiging van de ontwikkelopdracht kunnen geïnteresseerden zich aanmelden door indiening van een aanmeldingsformulier met alle bijbehorende stukken en informatie. Uit de aanmeldingen selecteert een selectiecommissie het gewenste aantal deelnemers om een inzending te doen. Deze 'selectiefase' is vergelijkbaar met de selectiefase van een reguliere Nederlandse niet-openbare aanbesteding. De *Procedure met uitgebreide voorselectie* moet uitsluitend gebruikt worden voor omvangrijke, complexe ontwikkelopgaven en kan niet gebruikt worden voor niet-openbare procedures.

- **Procedure zonder voorselectie**

De *Procedure zonder voorselectie* is een (openbare of niet-openbare) prijsvraag waarbij alle deelnemers direct een volledige inzending indienen. Vanwege de aanzienlijke maatschappelijke kosten die doorgaans met deze prijsvraag gepaard gaan (afhankelijk van aard en omvang van het gevraagde), is deze prijsvraag minder populair bij zowel opdrachtgevers als ontwikkelaars en ontwerpers. De *Procedure zonder voorselectie* is geschikt voor niet-openbare procedures. Voor openbare ontwikkelcompetities zou de *Procedure zonder voorselectie* uitsluitend overwogen kunnen worden als marktonderzoek (marktverkenning/marktconsultatie) uitwijst dat het aantal geïnteresseerde marktpartijen voor de ontwikkelopgave beperkt is. In alle andere gevallen is de *Procedure zonder voorselectie* al snel buitenproportioneel in de zin van de [Gids Proportionaliteit](#). Tijdwinst is onvoldoende motivatie in de zin van de [Aanbestedingswet 2016](#).

Het systeem van KOMPAS light Ontwikkelcompetities is gebaseerd op uitgangspunten m.b.t. de proportionaliteit van de ontwikkelcompetitie en de beperking van kosten voor organisatie en deelname.

Deze uitgangspunten zijn:

- **Trechteren heeft de voorkeur.** Om te voorkomen dat onnodig veel partijen een volledige inzending moeten uitwerken, werkt KOMPAS light Ontwikkelcompetities zoveel mogelijk met het principe van trechteren. Niet-openbare procedures zijn een goed alternatief, waarmee de transactiekosten voor deelnemers en uitschrijver beperkt worden.
- **Lichte procedures hebben de voorkeur.** De Open Oproep procedures zijn gericht op het zo beperkt mogelijk houden van voorwaarden en (geschiktheids)eisen om de deelnamekosten tot het minimum te beperken en creativiteit zoveel mogelijk ruimte te bieden.
- **Geen voorselectie bij niet-openbare procedures.** Bij een niet-openbare ontwikkelcompetitie kan niet gekozen worden voor een procedure met voorselectie. Een voorselectie heeft betrekking op eigenschappen van de deelnemers. Bij een niet-openbare competitie worden de deelnemers op naam uitgenodigd (de uitnodiging is al gebaseerd op eigenschappen van de genodigden), waardoor de mogelijkheid om deelnamevoorwaarden te stellen bij niet-openbare competitities beperkt is
- **Niet meer dan twee fasen.** Om de omvang van de procedure en de daarmee gepaarde kosten voor de uitschrijver(s) en deelnemers beperkt te houden kan een procedure conform KOMPAS light Ontwikkelcompetities niet meer dan twee fasen omvatten.

Aanbevelingen

- Verklaar de Aanbestedingswet niet van toepassing als deze niet van toepassing is op uw ontwikkelopgave.
- Kies een gepaste mate van concurrentiestelling gelet op wettelijke regels, eigen beleid en te verwachten transactiekosten. Bij voorkeur wordt er uitsluitend Europees of nationaal aangekondigd als de uitschrijver hiertoe verplicht is. Nationale procedures moeten verplicht via [TenderNed](#)

aangekondigd worden, Europese procedures via [TED](#).

- Maak een heldere keuze wat u wilt selecteren: het beste plan of de beste ontwikkelpartner. In het eerste geval is de projectprijsvraag de gepaste vorm van de ontwikkelcompetitie, in het tweede geval de biedingprocedure.
- Kies een lichte procedure in KOMPAS light Ontwikkelcompetities, zodat het aantal deelnemers dat een volledig uitgewerkte inzending moet doen en daardoor aanzienlijke kosten moet maken, zoveel mogelijk beperkt wordt.
- Gebruik de *Procedure met uitgebreide voorselectie* uitsluitend voor omvangrijke, complexe opgaven.
- Bij een *Procedure zonder voorselectie* verdient het de voorkeur om de voorgeschreven omvang en detailniveau van de inzending of aanbidding zo beperkt mogelijk te houden om de maatschappelijk kosten van de competitie te beperken.

0.3 Dit reglement

Toelichting

Inhoud reglement

Afhankelijk van de door u gekozen prijsvraagprocedure kunt u met KOMPAS light Ontwikkelcompetities één reglement voor uw gehele ontwikkelcompetitie opstellen of dit reglement opsplitsen in reglementen per fase van de procedure (de *Procedure zonder voorselectie* kent slechts één fase). Beide opties zijn toegestaan.

Eén reglement voor de hele procedure verhoogt de transparantie, maar is niet altijd geschikt. Bij een relatief eenvoudige opgave is één reglement voor de gehele competitie een optie; bij ingewikkelde opgaven waarbij het aantal deelnemers teruggebracht wordt in de eerste ronde is het splitsen van het reglement meestal een betere optie. De praktijk leert dat uitschrijvers vaak parallel aan de voorselectie nog werken aan de uitwerking van het programma van eisen en wensen voor de tweede ronde; dan is één reglement geen optie.

Status reglement

Het uitschrijven van een ontwikkelcompetitie en het publiceren van het reglement is niet vrijblijvend. Het gepubliceerde reglement is bindend voor alle betrokken partijen: de uitschrijver, de deelnemers en de beoordelaars. Het is in principe niet toegestaan om tijdens of na de competitie af te wijken van de gepubliceerde spelregels. De verwachtingen die zijn gewekt moeten gerespecteerd worden. In de praktijk worden de spelregels met enige regelmaat niet, niet volledig of niet correct toegepast. Vaak zijn ongeoorloofde afwijkingen terug te voeren op verborgen doelstellingen en/of slechte communicatie. Wanneer deelnemers zich niet aan het reglement houden zal er in beginsel sprake zijn van een ongeldige inzending (dan wel ongeldige aanmelding in een voorselectie). Om dit te voorkomen is heldere communicatie (met een helder geformuleerd reglement en door zorgvuldig om te gaan met vragen die gesteld worden) van belang. Ook beoordelaars willen wel eens van het reglement afwijken; zij laten zich dan leiden door eigen (verborgen) doelstellingen of hebben het reglement simpelweg niet goed bestudeerd. Het is verstandig om beoordelaars voor de start van de competitie expliciet te laten instemmen met de inhoud van het reglement.

De rol van de uitschrijver(s) en/of partner(s) levert vaak problemen op bij competities, zeker waar het gaat om de kwaliteit van de openbare ruimte of mededingingskansen voor lokale partijen. De beoordeling van de inzendingen en aanmeldingen wordt gedelegeerd aan een beoordelingscommissie of jury. Het resultaat van de beoordeling heeft meestal de status van een niet-bindend advies aan de uitschrijver.

In de praktijk wordt vaak als probleem ervaren dat een andere instantie dan de jury de uitslag vaststelt. Er ontstaat geregeld discussie over de beoordeling, terwijl het uitsluitend om het al dan niet accorderen van de beoordeling zou moeten gaan. Dan worden argumenten gebruikt om aan het juryrapport te

tornen; eisen worden achteraf gewijzigd of geëcarteerd (geschrapd) of er vindt, na maatschappelijke commotie, te elfder ure een bewonersraadpleging plaats.

Dergelijke (politieke) bemoeienissen in strijd zijn met de beginselen van het aanbestedingsrecht, met name het transparantiebeginsel. De winnaar van de competitie moet worden aangewezen op basis van de aan het begin van de procedure bekendgemaakte criteria. Als het reglement bepaalt dat de beoordelingscommissie de beoordeling uitvoert, is het niet toegestaan die beoordeling later aan te passen of over te doen.

Het is van groot belang voor een goed verloop van de prijsvraag dat het benodigde (politieke) draagvlak bij de uitschrijver(s) en partner(s) vooraf goed is geregeld zodat er geen misverstanden ontstaan bij het vaststellen van de uitslag. Bij gemeenten is vaak onduidelijk wie het juryrapport uiteindelijk accordeert: het College van B&W of de Raad? Om problemen bij gemeenten te voorkomen wordt nadrukkelijk aangeraden om zowel het College van B&W als de gemeenteraad voor de start van de prijsvraag te laten instemmen met de inhoud van het reglement. Dan kan het bestuur of de politiek nog legitieme invloed uitoefenen. Tijdens en na de prijsvraag moeten politiek en bestuur zich niet met de beoordeling door de jury bemoeien.

Aanbevelingen

- Werk bij eenvoudige opgaven met één reglement.
- Splits bij complexe opgaven het reglement uit in een reglement per fase.
- Zorg voor heldere communicatie om ongeldige inzendingen en/of aanmeldingen zoveel mogelijk te vermijden.
- Laat de beoordelaars voor de aanvang van de ontwikkelcompetitie schriftelijk instemmen met de inhoud van het reglement.
- Zorg ervoor dat u het reglement goed communiceert met de gemeente.
- De gemeenteraad kan het vaststellen van de uitslag mandateren aan het College van B&W. Wanneer u hiervoor kiest, legt u dit vast in het prijsvraagreglement.

1 ORGANISATIE

1.1 Uitschrijver(s)

Toelichting

De uitschrijver van de ontwikkelcompetitie is de organisatie die de (juridische) eindverantwoordelijkheid draagt voor de procedure. Meestal is de uitschrijver ook de 'eigenaar' van de opgave. De uitschrijver kan ook voor een of meerdere andere organisaties de competitie organiseren, en ook kan sprake zijn van meerdere uitschrijvers.

KOMPAS light Ontwikkelcompetities biedt de mogelijkheid om maximaal 3 uitschrijvers te benoemen. Een uitschrijver (juridische verantwoordelijke) moet niet verward worden met partners die hun medewerking aan de competitie verlenen of een eventuele (externe) adviseur die de procedure begeleidt, tenzij deze adviseur juridisch eindverantwoordelijke is voor de competitie. Als de Aanbestedingswet van toepassing is op de ontwikkelopgave, kan de uitschrijver gelijkgesteld worden met de aanbestedende dienst in de zin van [Aanbestedingswet 2016 art. 1.1](#).

Aanbevelingen

- Houd het aantal uitschrijvers zo beperkt mogelijk.

1.2 Partner(s)

Toelichting

Vaak werkt de uitschrijver bij de organisatie van een ontwikkelcompetitie samen met andere organisaties, die niet (juridisch) verantwoordelijk zijn voor de procedure (bijv. een gemeente die binnen haar publiekrechtelijke bevoegdheden meewerkt aan een door een exploitant uitgeschreven ontwikkelcompetitie om zijn vastgoedobject te vervreemden). In de praktijk wordt niet altijd een duidelijk onderscheid gemaakt tussen uitschrijver(s) en partner(s), waardoor misverstanden kunnen ontstaan over de rolverdeling. Deelnemers veronderstellen ten onrechte een actieve bijdrage van de partners tijdens en na de competitie. In het ergste geval is niet duidelijk wie er al dan niet (juridisch) aansprakelijk is voor de procedure.

Aanbevelingen

- Leg bij de voorbereiding van de competitie duidelijk vast wat de rolverdeling tussen de uitschrijver(s) en de partner(s) is en zorg ervoor dat een partner ook daadwerkelijk slechts een partner is. Een organisatie die de beoordeling (mede) accordeert, zal meestal juridisch verantwoordelijk zijn.

1.3 Contactgegevens

Toelichting

U moet potentiële deelnemers de gelegenheid bieden om vragen te stellen over de competitie en de opgave. Het is verstandig om de mogelijkheid tot het stellen van vragen te formaliseren, zowel vanuit praktisch oogpunt als om de transparantie van de procedure en de gelijke behandeling van de deelnemers te waarborgen. Wanneer geïnteresseerde partijen allerlei verschillende personen binnen uw organisatie aanspreken om hun vragen te beantwoorden kunt u de coördinatie over de beantwoording verliezen. Wat als 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 deelnemer uitvoerig contact heeft met een medewerker, die zitting zal nemen in de beoordelingscommissie? Is er dan mogelijk sprake van voorkennis van de deelnemer of

vooringenomenheid van een beoordelaar? U kunt het beste duidelijk één centrale contactpersoon benoemen voor uw ontwikkelcompetitie. Hiernaast kan het ook verstandig zijn om de contactpersoon niet te belasten met de beoordeling van aanmeldingen (in geval van voorselectie) en/of inzendingen.

Aanbevelingen

- Benoem een contactpersoon voor de prijsvraag die niet belast is met de inhoudelijke beoordeling van aanmeldingen en inzendingen.
- Wanneer het contact via een digitaal systeem verloopt, is het verstandig ook een email of telefoonnummer te vermelden, zodat deelnemers de contactpersoon rechtstreeks kunnen benaderen indien zij problemen ervaren met het gebruik van het digitale systeem.

1.4 Indiening stukken

Toelichting

U moet aangeven waar deelnemers hun aanmelding en inschrijving moeten indienen. Bij een competitie 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. 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 OPGAVE

2.1 Kern van de opgave

Toelichting

Iedere goede ontwikkelcompetitie start met het helder formuleren van de opgave die aan de deelnemers voorgelegd zal worden. Wat is de aard en schaal van de opgave, welke functies moet de oplossing faciliteren, wat is de beoogde doelgroep en welke consequenties vloeien voort uit de stedenbouwkundige en/of landschappelijke context? Op basis van deze gegevens kunt u voorwaarden formuleren (bijv. bruto vloeroppervlak) waaraan het plan moet voldoen. De kern van de opgave bestaat uit een reflectie op de aard en schaal van de opgave, de beoogde doelgroep(en), de functies, de benodigde capaciteit (omvang), de locatie en de context van de opgave. Het formuleren van de kern van de opgave vereist deskundigheid. Indien uw organisatie hier niet over beschikt, kunt u advies inwinnen of wellicht externe expertise inhuren. 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 Ontwikkelcompetities; 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. Bijv., 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.

2.2 Algemene gegevens

Toelichting

Nadat de kern van de opgave verwoord is, kunt u de opgave preciseren. Voor een *ontwikkelcompetitie* moet u de gevraagde gegevens in het formulier zo gedetailleerd mogelijk invullen. U zoekt immers een concrete, uitvoerbare oplossing. Voor een *ideeënprjjsvraag* kan meestal volstaan worden met een beschrijving op hoofdlijnen.

Schaalniveau

Wat is de schaal van de opgave? Moet er een gebied ontwikkeld worden, een locatie, een gebouw of iets anders?

Aard van het project

Wat is de aard van het project? Moet er nieuwbouw ontwikkeld worden of dient bestaande bouw herontwikkeld te worden? Of is het een 'vrije' opgave (bijv. keuze tussen ontwikkeling of herontwikkeling aan de ontwikkelaar)?

Beoogde functie(s)

In welke functies moet de gezochte (her)ontwikkeling voorzien? De uitschrijver zal hier vaak ideeën over hebben, bijv. een gemeente die een leegstaand monumentaal schoolgebouw aanbiedt om te

herontwikkelen tot appartementencomplex. Soms is het zoeken van geschikte functie(s) juist onderdeel van de ontwikkelopgave. De hiervoor genoemde gemeente zou ook een ontwikkelcompetitie kunnen uitschrijven voor een passende herbesteding van het monumentale schoolgebouw dat zij beheert. Dan zijn de te vervullen functies niet exact voorgeschreven, maar kan wel vermeld worden dat de nieuwe functies geschikt moet zijn en geen aantasting vormen voor het monumentale karakter van het object.

Doelgroep(en)

Welke ideeën heeft de uitschrijver over de beoogde gebruikers. Als hij een exploitant zoekt om een leegstand pand tot horecagelegenheid te herontwikkelen ligt de gebruiker reeds besloten in de opgave (al zal de doelgroep vaak nader gedefinieerd moeten worden in een ontwikkelstrategie). Soms is het identificeren van potentiële gebruikers en doelgroepen onderdeel van de opgave.

Locatie en context

Wat is de beoogde projectlocatie? Is er een concrete locatie aan te wijzen? Wat zijn de bijzonderheden van deze locatie die van invloed (kunnen) zijn op de opgave? Gelden er voorwaarden of zijn er potenties benoemd vanuit de (stedenbouwkundige) context? Bij herontwikkeling is het reeds bestaande gebouw deel van de context. Ook hiervoor kunnen voorwaarden of potenties gelden.

Indicatieve omvang

Is er een indicatieve omvang van de opgave (aantal hectare, bruto vloeroppervlak, aantal gebruikers, aantal wooneenheden etc.) te geven?

Bijzondere aspecten opgave

Regelmatig kennen opgaven die in een ontwikkelcompetitie voorgelegd worden ook bijzondere aspecten. Denk bijv. aan een eventueel sociaal plan bij collectief ontslag van het personeel bij de herontwikkeling van een bedrijfslocatie.

Aanbevelingen

- Als de projectlocatie beschikbaar is, verdient het de voorkeur om een plattegrond/luchtfoto of situatieschets van de projectlocatie beschikbaar te stellen, zeker wanneer stedenbouwkundige of landschappelijke inpassing een wezenlijk onderdeel van de opgave is.
- Het is (zeker in een lastige vastgoedmarkt) verstandig om een beroep te doen op de creativiteit en marktkennis van marktpartijen en een niet al te dwingend programma voor te schrijven.

2.3 Ambities en randvoorwaarden

Toelichting

Ambities

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 procedure voor de ontwikkelcompetitie. Ontspoorde procedures zijn vaak te herleiden tot gebrekkig geformuleerde en/of irreële ambities. Pas als u weet wat u wilt bereiken, kunt u gaan nadenken over wat voor ontwikkeloplossingen u zoekt.

Ambities stellen u in staat om een degelijk programma van eisen (zie hierna onder randvoorwaarden) op te stellen en passende beoordelingscriteria te formuleren voor uw competitie, die in verhouding staan tot de opgave, en waarmee voor de deelnemers duidelijk wordt waarop de eisen en criteria berusten. Dit voorkomt onnodige misverstanden en irritatie. Ambities hebben ook een wervend karakter. Zij geven inzicht in de ruimtelijke, functionele, maatschappelijke en culturele dimensies van de

opgave met het doel partijen te enthousiasmeren zodat zij deel willen nemen aan de prijsvraag.

KOMPAS light Ontwikkelcompetities onderscheidt de volgende ambities:

- **Ruimtelijke ambities** hebben betrekking op de ruimtelijke verschijningsvorm van het ontwikkelvoorstel. Afhankelijk van het schaalniveau van de opgave (zie onder 2.2) kunnen ruimtelijke ambities onder andere betrekking hebben op landschappelijke en stedenbouwkundige inpassing in de omgeving, inrichting van de locatie en/of vormgeving (exterieur en interieur) van objecten. Wanneer ruimtelijke uitgangspunten deels vastliggen in het toepasselijk juridische kader (bestemmingsplan, beeldkwaliteitplan) kunt u volstaan met de ruimtelijke ambities die verder gaan dan het vigerende publiekrechtelijke kader.
- **Functionele ambities** hebben betrekking op functionele karakteristieken van het ontwikkelvoorstel. Moet het programma mono- of multifunctioneel zijn? Welke mate van flexibiliteit wordt verwacht? Moet het project gefaseerd ontwikkeld kunnen worden? Wat zijn de verwachtingen ten aanzien van ontsluiting en voorzieningen? Wanneer functionele uitgangspunten deels vastliggen in het toepasselijk juridische kader (bestemmingsplan) kunt u volstaan met de functionele ambities die verder gaan dan het vigerende publiekrechtelijke kader.
- **Technische ambities** hebben betrekking op technische karakteristieken van het ontwikkelvoorstel. Afhankelijk van het schaalniveau van de opgave kunnen technische verwachtingen onder andere betrekking hebben op duurzaamheid, onderhoudsmaatregelen, waterhuishouding, akoestiek en binnenklimaat. Wanneer technische uitgangspunten deels vastliggen in het toepasselijk juridische kader (o.a. [Bouwbesluit 2012](#)) kunt u volstaan met de technische ambities die verder gaan dan het vigerende publiekrechtelijke kader.
- **Economische ambities** kunnen betrekking hebben op de verwachte grondopbrengsten en op beoogde economische effecten (aantrekken bedrijvigheid, bevorderen vestigingsklimaat, ruimte bieden voor jonge startende ondernemers, stimuleren creatieve industrie, etc.). In de praktijk zijn de verwachte grondopbrengsten bij ontwikkelcompetities niet altijd even realistisch; de boekwaarde van de grond staat dan in geen verhouding tot de actuele marktwaarde en de grondeigenaar is huiverig om grondwaarde af te boeken. Een ontwikkelcompetitie uitschrijven om een achterhaalde boekwaarde te verzilveren heeft weinig kans van slagen. Uitstel van (her)ontwikkeling kost ook geld (rente, daling vastgoedwaarde wegens achterstallig onderhoud), heeft mogelijk nadelige economische effecten voor de omgeving en het risico dat later alsnog afgeboekt moet worden is reëel. Dergelijke overwegingen, evenals eventuele economische baten door de (her)ontwikkeling, moeten idealiter meegenomen worden in de verwachtingen ten aanzien van de verwachte grondopbrengsten. Wanneer u vooral geïnteresseerd bent in een duurzame invulling, is het verstandig ambities te formuleren ten aanzien van de economische haalbaarheid van het ontwikkelvoorstel, om te voorkomen dat na de grondtransactie de ontwikkeling alsnog stilvalt.
- **Juridische ambities** hebben meestal betrekking op de publiekrechtelijke kaders waar het ontwikkelvoorstel aan moet voldoen (omgevingswetgeving, regelgeving ten aanzien van arbeid omstandigheden etc.) en op een contractuele regeling omtrent de eigendomssituatie (wordt de ontwikkelaar eigenaar van de grond of wordt er gekozen voor een erfpacht- of opstal- constructie, moet er een recht van overpad gerespecteerd worden, etc.). In de praktijk worden relevante juridische zaken meestal vastgelegd in de randvoorwaarden (zie volgende hieronder)
- **Overige ambities**
Iedere ontwikkelopgave is uniek en kent eigenaardigheden. Wanneer u ambities voor het ontwikkelvoorstel heeft, die niet ondergebracht kunnen worden in voorgenoemde ambities, kunt u deze hier specificeren.

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 deelnemers ruimte bieden voor het aandragen van ideeën voor een nadere invulling.

Aanbevelingen

- Win advies in of huur een (extern) adviesbureau in wanneer u niet over de expertise en ervaring beschikt om heldere en reële ambities op te stellen.
- Overweeg een marktverkenning of marktconsultatie indien het niet duidelijk is welk ambitieniveau opportuun is.
- Formuleer ambities in uw eigen bewoordingen. U hoeft zich niet te beperken tot 'objectief' kwantificeerbare gegevens. Bijv. wanneer u een blok gezinswoningen met een 'landelijke uitstraling' wilt, kunt u dat beter expliciet benoemen dan deze wens vertalen naar concrete meetbare indicatoren (bakstenen gevel, puntdak etc.). U voorkomt hiermee dat de ambities verkeerd geïnterpreteerd worden.
- Formuleer uw ambities zo bondig, helder, aantekelijk en eenduidig mogelijk. Hoe moet 'sober doch doelmatige' vormgeving geïnterpreteerd worden: een voorkeur voor strakke, minimalistische vormgeving of een voorkeur voor kostenbewuste vormgeving? Wat is een duurzame invulling? Gaat dit over energiezuinigheid, duurzame materialen, beperking milieubelasting of wellicht sociale duurzaamheid?
- Zorg dat de ambities consistent zijn ten opzichte van de randvoorwaarden en beoordelingscriteria die in de procedure gehanteerd worden.
- Specificeer ambities bij voorkeur zodanig dat u deelnemers stimuleert om met creatieve en innovatieve oplossingen te komen, misschien is er meer mogelijk dan u voor mogelijk hield.
- Bij grote, complexe opgaven kan het de voorkeur hebben om de ambities in een aparte bijlage te beschrijven.
- Bij een veelvoud aan ambities kan het verstandig zijn om prioriteiten aan te brengen. Welke ambities wegen het zwaarst? Deze prioriteiten kunt u tot uitdrukking brengen in beoordelingscriteria die u hanteert in de procedure.

Randvoorwaarden

Op basis van de beschrijving van de (kern, aspecten en ambities) van de opgave kunt u randvoorwaarden formuleren waaraan de inzendingen moeten voldoen. Randvoorwaarden hebben een uitsluitend karakter en zijn gekoppeld aan een inhoudelijke norm. Randvoorwaarden geven de grenzen aan waarbinnen de inzending moet blijven. Ze moeten naar de letter gelezen worden en eenduidig beantwoord kunnen worden: de inzending voldoet wel of de inzending voldoet niet.

Gedacht kan worden het verplicht conformeren aan het bestemmingsplan, dan wel het ontwikkelen binnen een voorgeschreven bouwvlek. Een randvoorwaarde in de trant van "het project moet duurzaam zijn" is te vaag. Een dergelijke randvoorwaarde is niet transparant, er is geen duidelijke norm gekoppeld aan de randvoorwaarde. Wat verstaat de uitschrijver onder "duurzaam", hoe moeten de deelnemers en de beoordelaars dit interpreteren? Een effectieve randvoorwaarde refereert aan een duidelijke norm. Een effectieve randvoorwaarde refereert aan een duidelijke norm. Als u een duurzaam gebouw wilt, moet u dus een duidelijke norm specificeren. Bijv. toepassing van het [cradle to cradle principe](#) of, als het om energiezuinigheid gaat, bijv. een [EPC-waarde](#) die minimaal gerealiseerd moet worden.

In de praktijk worden randvoorwaarden doorgaans opgesomd in een programma van eisen (pve). Randvoorwaarden en pve hebben een 'zelfbindende werking'. Dit betekent dat de geformuleerde eisen ook daadwerkelijk toegepast moeten worden. De beoordelaars kunnen eisen niet achterwege laten omdat geen enkele of slechts een beperkt aantal inzendingen aan de betreffende eisen voldoet. Wanneer het aantal randvoorwaarden overzichtelijk is, kunnen zij in het formulier van KOMPAS light Ontwikkelcompetities gespecificeerd worden. Indien het pve omvangrijk is, kan in de invoervelden beter

verwezen worden naar het pve, dat u als bijlage van het reglement beschikbaar stelt. Het verwijzen naar een volledig pve kan problematisch zijn. Er bestaan eigenaardige pve's, waarin bijv. staat dat er een fietsenstalling voor minimaal 50 fietsen moeten komen. Wat als er in het ontwikkelvoorstel 49 zijn getekend, is de inzending dan ongeldig? Het pve moet dus goed 'gescreend' worden, waarbij de vraag ook is of inzendingen op zo'n detailniveau moeten zijn uitgewerkt. Idealiter stemt het abstractieniveau van het pve overeen met het abstractieniveau van de gevraagde stukken.

Problemen

In de praktijk zijn er geregeld problemen met betrekking tot het pve. De meest zijn:

- **Onduidelijkheid**

Hoe helderder het pve, hoe beter deelnemers in staat zijn een geldige inzending te doen. Maar pve's zijn niet altijd duidelijk. Soms zijn eisen voor meerdere interpretaties vatbaar, of wordt gewerkt met een programma van eisen en wensen waarin ambities en randvoorwaarden niet duidelijk gescheiden zijn. Daardoor is het niet altijd duidelijk of een passage in het pve betrekking heeft op een eis of een wens en is het dus ook niet duidelijk of een inzending ongeldig verklaard moet worden indien het van de desbetreffende passage afwijkt. Het komt ook voor dat een uitschrijver (nog) geen concrete invulling van zijn ambities geformuleerd heeft of misschien zelfs geen idee heeft hoe dit te doen. In plaats van de ontwikkelcompetitie uit te stellen, levert de uitschrijver dan een pve met vage normen in de hoop dat zich een geschikte ontwikkelaar zal aandienen die een nadere invulling aan het pve geeft.

- **Onvolledigheid**

Een goed pve benoemt alle relevante voorwaarden. Helaas worden soms relevante voorwaarden over het hoofd gezien. Niemand is gebaat bij inzendingen die niet voldoen aan 'vergeten' voorwaarden. Vaak wordt het probleem pas bij de beoordeling van de inzendingen onderkend. Zo kunnen bijv. ingediende voorstellen niet voldoen aan de in het bestemmingsplan voorgeschreven bouwhoogten. Het is dan te laat om alsnog randvoorwaarden toe te voegen. De beginselen van het aanbestedingsrecht en het privaatrecht staan dat in beginsel niet toe.

- **Overdaad schaadt**

Pve's kunnen ook te gedetailleerd zijn. Met het oog op maximale zekerheid hebben uitschrijvers soms de neiging om een zeer gedetailleerd pve op te stellen in plaats van een pve op hoofdlijnen. Als u te veel of te zware eisen stelt is er een reëel risico dat meerdere (of geen enkele) ontwikkelaar inschrijft op uw ontwikkelcompetitie of dat meerdere (of geen enkele) inzendingen ongeldig zijn omdat ze niet aan alle eisen van het pve voldoen. Bovendien benut u het probleemoplossende vermogen van de deelnemers niet ten volle; in een gedetailleerd pve is de oplossingsrichting meestal al vastgelegd, waardoor andere, wellicht betere oplossingen, niet toegestaan zijn. Als aangedragen betere ideeën niet voldoen aan de gestelde eisen moet de desbetreffende inzending ongeldig verklaard worden, hoezeer een opdrachtgever daarvan ook gecharmeerd kan zijn.

Wanneer het pve onderdeel vormt van het af te sluiten contract, verdient het de voorkeur om de grenzen zoals geformuleerd in [Woningwet art. 122](#) in acht te nemen. Dit artikel verbiedt gemeenten om via privaatrechtelijke weg contracten te sluiten over zaken die te maken hebben met de eisen van het [Bouwbesluit 2012](#). Met het oog op duurzaamheid, veiligheid en toekomstbestendigheid willen gemeenten toch vaak afspraken maken die verder gaan dan het [Bouwbesluit 2012](#). Met inachtneming van het contracteerverbod uit [Woningwet art. 122](#) heeft de [Hoge Raad op 17 juni 2011](#) bepaald dat een gemeente een projectontwikkelaar niet mag dwingen tot het hanteren van het zogenaamde GIW-model (Garantie Instituut Woningbouw) bij

doorverkoop aan derden, nu dat GIW-model een aantal bepalingen bevat die betrekking hebben op de eisen uit het [Bouwbesluit 2012](#).

- **Ondergeschiktheid van de ambities**

De zoektocht naar creatieve, vernieuwende ontwikkelvoorstellen die de ambities maximaal honoreren zou centraal moeten staan in de ontwikkelcompetitie. In de praktijk schuift deze hoofdzaak vaak naar de achtergrond op het moment dat het pve in beeld komt en gaat het voldoen aan de gestelde eisen de competitie overheersen. Maar een zuivere toets op het pve hoeft niet hetzelfde resultaat op te leveren als een inhoudelijke beoordeling waarin creativiteit en innovatie centraal staan. Een inzending 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 inzending aan de verwachtingen voldoet. Er zullen dan compromissen gesloten moeten worden ten aanzien van de ambities. In het ergste geval is de competitie mislukt.

Bovenstaande problemen kunnen deels voorkomen worden door niet een klassiek, uitgebreid pve op te stellen, maar een globaal pve dat specifiek gericht is op de ontwikkelcompetitie (de Engelsen spreken van een 'competition brief'). Een dergelijk pve is globaal van opzet en sluit aan op het abstractieniveau van de gevraagde inzendingen.

Aanbevelingen

- Hanteer marktconforme grondwaarden in uw ontwikkelcompetitie in plaats van achterhaalde boekwaarden.
- Controleer het realiteitsgehalte van de verwachte grondopbrengsten, bijv. door een marktverkenning of second opinion. Verwachte grondopbrengsten blijken vaak niet opportuun te zijn.
- Stel een programma van eisen (pve) op hoofdlijnen op. Te veel (technische) details vergroten het risico dat u inzendingen ongeldig moet verklaren en kunnen het formuleren van creatieve, innovatieve oplossingen belemmeren.
- Het opstellen van een programma van eisen is vakwerk. Indien u niet over de expertise en ervaring beschikt, is het verstandig om advies in te winnen of eventueel (externe) deskundigen in te schakelen.
- Vaak wordt het pve parallel aan de voorselectie voorafgaand aan de eigenlijke competitie uitgewerkt. Wacht niet te lang met het opstellen van het pve om vertraging van de ontwikkelcompetitie te voorkomen.
- Voorkom met een volstrekt helder pve dat bij de beoordeling van de inzendingen meningsverschillen ontstaan over de interpretatie van dit programma.
- Inventariseer de (lokale) regels en beleidskaders die van toepassing zijn en vertaal deze naar het programma van eisen.
- Zorg dat het programma van eisen voldoende ruimte biedt voor creatieve en innovatieve inzendingen.
- Het is mogelijk om additionele documenten toe te voegen die een beter beeld geven van de opgave (bijv. structuurplan, locatie-analyses). Het is echter niet de bedoeling dat deelnemers bedolven worden door een overvloed van informatie waarvan de status onduidelijk is (denk aan verouderde pve, haalbaarheidsstudies die uitgaan van andere uitgangspunten).

3 DEELNAME

3.1 Uitsluitingsgronden

Toelichting

Uitsluitingsgronden hebben betrekking op omstandigheden die de (persoon van de) deelnemer betreffen en die diens uitsluiting van de procedure kunnen rechtvaardigen. Traditioneel worden uitsluitingsgronden beperkt gehanteerd bij prijsvragen.

Betrokkenen prijsvraag

De meest bekende en meest toegepaste uitsluitingsgrond bij ontwikkelcompetities betreft de onafhankelijkheid van de jury of beoordelingscommissie en een eerlijke competitie. Daarom worden beoordelaars werknemers van hun bedrijven, evenals personen die betrokken zijn bij de organisatie van de ontwikkelcompetitie uitgesloten van deelname. De beoordelingscommissie moet onafhankelijk zijn van de deelnemers; als zij of hun bedrijven aan de competitie zouden deelnemen is de onafhankelijkheid van de beoordelingscommissie in het geding. Ook anderen die bij de voorbereiding en organisatie van de competitie betrokken zijn, zouden niet aan de competitie mee mogen doen, bijv. adviseurs die de procedure begeleiden en/of de jury adviseren en medewerkers van de uitschrijver die betrokken zijn geweest bij het opstellen van het prijsvraagreglement.

Er moet niet te rigide omgegaan worden met het uitsluiten van alle personen die betrokken zijn of zijn geweest bij de voorbereiding en organisatie van de competitie. Het uitsluiten van personen die slechts zijdelings betrokken zijn geweest kan te ver gaan. Bij de vraag of een betrokkene uitgesloten moet worden, kunt u het beste naar feitelijke omstandigheden kijken. De onafhankelijkheid van de beoordeling mag niet in het geding komen en het gelijkheidsbeginsel moet altijd gerespecteerd worden. Alle deelnemers moeten in principe dezelfde kansen hebben om de competitie te winnen. Wanneer iemand die het reglement opstelt, en dus weet wat er gevraagd gaat worden, kan een inzending al voorbereiden voordat de competitie officieel aangekondigd is: dan is sprake van een onacceptabele voorsprong. Maar een partij die uitsluitend betrokken geweest is bij de vraag of een competitie uitgeschreven moet worden en verder geheel niet betrokken geweest is bij de voorbereiding van de prijsvraag kan wellicht wel deelnemen - dat geldt ook voor medewerkers van een partij die niets met de competitie te maken hebben.

Dwingende en facultatieve uitsluitingsgronden

Bij prijsvragen 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 [art. 2.88](#) zich voordoet. De tweede zijn facultatief van aard: de aanbestedende dienst kan deze opnemen in de aanbestedingsprocedure of niet. Bij prijsvragen die *niet* onder een aanbestedingsregime vallen (zie 0.5) zijn dwingende uitsluitingsgronden 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 toezichthoudend 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 van op hen toepassing zijn, zijn uitputtend gespecificeerd in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.89](#).

Aan het verkrijgen van deze bewijsmiddelen zijn de nodige kosten verbonden. Daarom is het met het oog op het proportionaliteitsbeginsel aan te raden geen uitsluitingsgronden te hanteren voor ideeënprijsvragen en projectprijsvragen met een bescheiden vervolgoedpracht

Om de maatschappelijke kosten te beperken wordt van de gegadigden een eigen verklaring gevraagd. De eigen verklaring is een verklaring waarin de deelnemer 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

- Sluit betrokkenen bij de ontwikkelcompetitie uit van deelname, voor zover dit *feitelijk* gevolgen kan hebben voor de onafhankelijke beoordeling door de jury en/of de gelijkheid van de deelnemers.
- Zorg dat voor betrokkenen bij de organisatie en beoordeling van de prijsvraag duidelijk is dat contact met deelnemers over de prijsvraag niet is toegestaan.
- Hanteer uitsluitend dwingende en facultatieve uitsluitingsgronden als u hiertoe verplicht bent en deze relevant zijn. Dergelijke voorwaarden passen niet bij een ideeënprijsvraag of projectprijsvraag met bescheiden omvang. Bij een niet-openbare procedure nodigt u de deelnemers op naam uit. Vooronderzoek kan een toets op de meeste uitsluitingsgronden overbodig maken.
- 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).
- Hanteer de uniforme eigen verklaring conform het UEA; het vragen naar direct bewijs dat de uitsluitingsgronden niet van toepassing zijn is niet toegestaan.
- Beoordeel van geval tot geval of uitsluiting proportioneel is.

3.2 Financiële en economische draagkracht

Toelichting

Geschiktheidseisen

Geschiktheidseisen zijn minimumeisen waaraan alle gegadigden *moeten* voldoen en dienen ertoe deelnemers die ongeschikt zijn voor de vervolgoopdracht uit te sluiten. Geschiktheidseisen hebben betrekking op de financieel-economische situatie en/of technische en beroepsbekwaamheid van de deelnemers ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.90](#)).

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 branche. Dit is verplicht op grond van de [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.5.2](#).

In Nederland kennen we geschiktheidseisen met name van de (Europese) biedingprocedures. Bij een prijsvraag is het niet nodig om zware geschiktheidseisen te stellen. In tegenstelling tot een biedingprocedure kan na de prijsvraag onderhandeld worden over de uitvoering van de opdracht. Tijdens de onderhandeling kan zekerheid ten aanzien van de continuïteit en capaciteit van de winnaar(s) aan bod komen.

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

Financiële en economische draagkracht

Forse financiële geschiktheidseisen leiden in de markt tot veel verzet. Mede daarom zet de

[Aanbestedingswet 2016](#) in op proportionaliteit en toetredingskansen voor het MKB. Aan de andere kant heeft een ontwikkelopgave een uitgesproken financiële component: de winnaar van de ontwikkelcompetitie moet voor eigen rekening en risico het project ontwikkelen. Financiële capaciteit en continuïteit zijn daarbij onmisbaar. Het heeft geen zin een marktpartij te selecteren die niet in staat is de verwervingskosten voor de grond op te brengen. Daarom ondersteunt KOMPAS licht Ontwikkelcompetities standaard twee relevante economische en financiële eisen:

- **Passende zekerheidstelling**

Projectontwikkeling behelst het voor eigen rekening en risico ontwikkelen van een project. Als uitschrijver wilt u ervan verzekerd zijn dat de risico's adequaat afgedekt zijn, zodat de beoogde ontwikkeling niet stilvalt als zich complicaties voordoen. Verlangde zekerheden moeten in een proportionele verhouding staan tot het belang en het risico van de uitschrijver enerzijds en de mogelijkheden van marktpartijen anderzijds. De verlangde zekerheden raken idealiter *uitsluitend* de winnaar van de competitie; de overige deelnemers moeten niet opgescheept worden met onnodige kosten met betrekking tot zekerheden. Dat is al snel disproportioneel. De waarborgen moeten niet de haalbaarheid van een project blokkeren of de winnaar van de competitie in problemen brengen; dan is het effect averechts.

Bij het vragen naar zekerheden kunnen de volgende uitgangspunten worden gehanteerd (zie [Houd het simpel, met vlag en wimpel](#), handreiking partnerkeuze bij gebiedsontwikkeling van de NEPROM).

- **Algemeen uitgangspunt** is dat de partij aan wie de zekerheid wordt verstrekt, zijn kosten en schade uit de zekerheid kan dekken als er iets fout gaat. De omvang van de zekerheid moet duidelijk en gemaximeerd zijn.
- **Bankgaranties en waarborgsommen** ter grootte van 5 tot 10% van de waarde van de totale financiële verplichtingen uit de overeenkomst zijn redelijk en gebruikelijk. Hogere percentages zijn ongebruikelijk, maar kunnen bij bepaalde risicovolle afspraken noodzakelijk zijn. Geadviseerd wordt de bankgaranties gaandeweg het project af te bouwen en te laten eindigen wanneer de daarmee verband houdende verplichtingen door de ontwikkelaar zijn uitgevoerd. Voor ontwikkelaars is het in toenemende mate onaantrekkelijk om bankgaranties af te geven vanwege de daaraan verbonden kosten en beperking van de kredietruimte.
- Het verstrekken van **concerngaranties** kan een alternatief zijn voor bankgaranties en waarborgsommen. Voorwaarde is dat de financiële positie van de garantsteller voldoende helder is. Als uitgangspunt geldt een individuele, specifieke garantstelling, niet een [BW art. 2:403](#) verklaring.
- Het verlangen van **(vooruit)betalingen bij gunning** wordt als onredelijk ervaren, maar moet mede in het licht worden gezien van de verstrekte zekerheden.
- Het vestigen van een **zekerheidshypotheek** ten behoeve van de uitschrijver (in verband met de mogelijkheid van verhaal van schade of boetes) op door de ontwikkelaar gekochte gronden dient terughoudend te worden toegepast, ook in het licht van de overige getelde zekerheden.

- **Voldoende investeringskracht**

De ontwikkelaar die de ontwikkeling gegund krijgt moet over voldoende middelen kunnen beschikken om de grondkosten te dragen en het project daadwerkelijk te ontwikkelen. Daartoe kunt u een verklaring (bijv. een bankverklaring) verlangen waaruit blijkt dat de ontwikkelaar daadwerkelijk over de benodigde middelen kan beschikken.

Uitsluitend bij de *Procedure met uitgebreide voorselectie* kunnen uitgebreidere financiële geschiktheidseisen gesteld worden. Deze procedure wordt bij voorkeur uitsluitend gebruikt voor grootschalige en complexe ontwikkelopgaven. Deze procedure ondersteunt de volgende aanvullende financiële geschiktheidseisen:

- **Jaarrekeningen of uittreksels uit de jaarrekening**

Jaarrekeningen of uittreksels uit de jaarrekening dienen om de (financiële en economische) continuïteit en capaciteit van een deelnemer te toetsen. Aanbestedende diensten stellen dat een deelnemer niet dusdanig afhankelijk van de opdracht mag zijn dat hij failliet dreigt te gaan als de opdracht tijdelijk stil komt te liggen. Er mag echter niet onbegrensd gevraagd worden naar jaarrekeningen of uittreksels uit de jaarrekening. [Aanbestedingswet 2016 art. 2.91 sub b](#) stelt dat uitsluitend naar deze bewijsmiddelen gevraagd mag worden voor zover een marktpartij in het land van vestiging verplicht is zijn of haar jaarrekening bekend te maken.

De vraag is hoe zinnig een opgave van (uittreksels uit) de jaarrekening is. In tijden van economische onzekerheid hebben veel uitschrijvers de neiging om de nadruk te leggen op de mate waarin ondernemingen in staat zijn op de korte termijn (liquiditeit) en langere termijn (solvabiliteit) hun schulden te voldoen. Daarbij wordt regelmatig uitsluitend gekeken naar boekhoudkundige normen, waarbij maximale veiligheid betracht wordt, maar die corresponderen niet noodzakelijkerwijs met de feitelijke financiële en economische situatie; het zijn slechts momentopnames. Het kan verstandiger zijn om u te verdiepen in de marktomstandigheden en op basis van een marktverkenning de gangbare liquiditeit en solvabiliteit van geschikte marktpartijen als uitgangspunt te nemen. Dit kan voorkomen dat bij voorbaat veel marktpartijen niet in staat zijn om naar de aangekondigde opdracht mee te dingen.

- **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.

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).

- **Overige financiële geschiktheidseisen**

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:

Alternatieve bewijsmiddelen

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.91 lid 3](#) biedt deelnemers 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.

Niet-openbare procedure

Uitschrijvers stellen financiële geschiktheidseisen om zekerheid te krijgen over de uitvoering van de ontwikkelopdracht: hebben zij voldoende continuïteit en capaciteit? Daarom is het in KOMPAS light Ontwikkelcompetities slechts beperkt mogelijk om financiële geschiktheidseisen te koppelen aan niet-openbare competitie. Immers, bij een niet-openbare competitie worden de deelnemers op naam uitgenodigd en kunt u zich van tevoren vergewissen van de financiële en economische draagkracht van de deelnemers die u wilt uitnodigen.

Aanbevelingen

- Overweeg altijd relevantie en redelijkheid van geschiktheidseisen. Stel nooit meer eisen dan noodzakelijk. Zo houdt u de deelnamekosten beperkt en voorkomt u onnodige beperking van de mededinging.
- Formuleer de geschiktheidseisen zo objectief mogelijk.
- Verdiep u in de consequenties van geschiktheidseisen. Zware eisen kunnen geschikte deelnemers bij voorbaat kansloos maken en vormen in de praktijk een grote barrière voor het MKB en startende ondernemingen.
- Houd rekening met feitelijke marktomstandigheden bij de vaststelling van geschiktheidseisen. Doet u dat niet, dan loopt u het risico dat de mededinging bij voorbaat sterk beperkt wordt, hetgeen ook negatieve publiciteit voor uw organisatie kan opleveren.
- 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 bij het accepteren van alternatieve bewijsmiddelen er wel op dat het gelijkheidsbeginsel niet geschonden wordt.
- Verlangde zekerheden zijn proportioneel, gemaximeerd, redelijk en afbouwend. Verlangde zekerheden raken uitsluitend de winnaar van de competitie.
- Realiseert u zich dat boekhoudkundige momentopnamen uit het verleden geen garantie bieden voor de feitelijke draagkracht in het heden en nabije toekomst.
- 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 het proces.
- Een omzeteis van meer dan driemaal de opdrachtwaarde is niet toegestaan. Relateer de omzeteis niet louter aan de aard en omvang van de opgave, maar houd ook rekening met marktomstandigheden. Het heeft weinig zin om omzeteisen te formuleren waaraan slechts een zeer beperkt aantal partijen kan voldoen. Het kan de moeite lonen om een marktverkenning te doen of

na te gaan wat andere uitschrijvers als omzeteisen hanteren voor vergelijkbare opgaven.

- Het kan onredelijk zijn om geen rekening te houden met fluctuaties in de omzet. Vraag daarom altijd naar een gemiddelde omzet over een aantal jaar in plaats van een minimale omzet per jaar.
- 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). Wees terughoudend in het formuleren van overige financiële geschiktheidseisen, zeker indien ze weinig toevoegen ten opzichte van de in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.91](#) gespecificeerde bewijsmiddelen en een aanzienlijke administratieve last met zich meebrengen.

3.3 Beroepsbevoegdheid en technische bekwaamheid

Toelichting

Geschiktheidseisen

Geschiktheidseisen zijn minimumeisen waaraan alle gegadigden *moeten* voldoen en dienen ertoe deelnemers die ongeschikt zijn voor de vervolgoopdracht 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 branche. Dit is verplicht op grond van de [Gids Proportionaliteit 2016 paragraaf 3.5.2](#).

In Nederland kennen we geschiktheidseisen met name van de (Europese) biedingprocedures. Bij een prijsvraag is het niet nodig om zware geschiktheidseisen te stellen. In tegenstelling tot een biedingprocedure kan na de prijsvraag onderhandeld worden over de uitvoering van de opdracht. Tijdens de onderhandeling kan zekerheid ten aanzien van de continuïteit en capaciteit van de winnaar(s) aan bod komen.

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

Technische geschiktheidseisen

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 2016 art. 2.90 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 als de Aanbestedingswet van toepassing is op de ontwikkelopgave.

Als de Aanbestedingswet niet van toepassing is op de ontwikkelopgave, is het voorgaande in principe niet van toepassing. Toch is het met het oog op standaardisatie en beperking van transactiekosten aan te raden aansluiting te zoeken bij gangbare technische geschiktheidseisen conform [Aanbestedingswet 2016 art. 2.93](#).

Op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.98](#) kunt u verlangen dat geïnteresseerde ontwikkelaars ingeschreven staan in het Handelsregister (of vergelijkbaar register in het buitenland). Een dergelijke voorwaarde wordt nagenoeg altijd gesteld, ongeacht of de Aanbestedingswet wel of niet van toepassing is op de competitie, en wordt dan ook standaard ondersteund in het KOMPAS light Ontwikkelcompetities.

Technische geschiktheidseisen kunnen in KOMPAS light Ontwikkelcompetities **uitsluitend bij een biedingprocedure of een projectprijsvraag** gebruikt worden, dat wil zeggen wanneer er een duidelijke intentie is de ontwikkelopgave aan de winnaar van de ontwikkelcompetitie te gunnen.

KOMPAS light Ontwikkelcompetities bevordert lichte selectieprocedures. Daarom worden aanvullende technische geschiktheidseisen **uitsluitend bij de Procedure met uitgebreide voorselectie en de Open Oproep op basis van Loting** ondersteund. Bij deze procedures kunnen de volgende bewijsmiddelen verlangd worden in het kader van de technische geschiktheidseisen:

- **Referentieprojecten**

In geval van een voorselectie bij een ontwikkelcompetitie is het vrij gebruikelijk om referentieprojecten te vragen. 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 werken die in de afgelopen periode van ten hoogste vijf 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.

Het wetsartikel bevat drie aandachtspunten:

- **Kerncompetenties**

De wettekst laat in het midden wat er onder ‘voornaamste werken’ 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. De [Gids Proportionaliteit 2016 voorschrift 3.5G](#) stelt 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.

Ontwikkelaars zijn goed in staat 'een maatje groter' of 'een maatje kleiner' te ontwikkelen. “Een ondernemer die een viaduct gebouwd heeft, kan ook een brug bouwen,” aldus voormalig minister Maxime Verhagen (maart 2011).

- **‘Houdbaarheidstermijn’ referenties**

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 lid 1 sub a](#) bepaalt dat de technische bekwaamheid aangetoond kan worden “door middel van een lijst van de werken die in de afgelopen periode van ten hoogste vijf

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”.

De termijn van vijf jaar is een maximum periode, die weinig rekening houdt met de praktijk. De meeste ontwikkelaars voeren niet tientallen ontwikkelopdrachten 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, indien dat noodzakelijk is om een toereikend mededingingsniveau te waarborgen.”

- **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 van de dienstverlener of de aannemer, 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 onderneming (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.

• **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 omstreven. Niet alle ontwikkelaars beschikken over een dergelijk systeem en de kosten ter verkrijging van het certificaat zijn aanzienlijk. Daarom nemen meerdere uitschrijvers ook genoegen met een *beschrijving van het eigen kwaliteitssysteem* van een onderneming. Sommige uitschrijvers vinden het ISO-certificaat onzinnig voor ontwikkeldiensten. Het zegt iets over de bedrijfsadministratie maar zegt niet over de wijze waarop een ontwikkelaar de kwaliteit van het ontwikkelproces waarborgt.

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 nodig 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 ontwikkelaar beschikt over de kerncompetenties die u wezenlijk acht voor uw opdracht. Ga na of het noodzakelijk is voorwaarden te verbinden aan de omvang van referentieprojecten. Zo ja, verlang dan een redelijke omvang. De Gids Proportionaliteit schrijft een omvang van maximaal 60% van de onderhavige opdracht voor. Zorg dat een 'omvang' geen verkapte omzeteis wordt.
- Houd bij het bepalen van het aantal vereiste referenties en de 'houdbaarheidstermijn' van deze referenties rekening met het feit dat ontwikkelprocessen een langere doorlooptijd hebben en ontwikkelaars doorgaans slechts aan een beperkt aantal ontwikkelopgaven 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.
- De contactgegevens van de opdrachtgever zijn in principe afdoende om te verifiëren of de gegadigde de dienstverlening naar behoren uitgevoerd heeft.
- 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.
- Accepteer ook een eigen beschrijving van het kwaliteitssysteem van de deelnemers.
- Laat gegadigden aantonen dat zij over architecten beschikken die ingeschreven staan in het Architectenregister.

4 INDIENING STUKKEN

4.1 Aanmelding

Toelichting

De aanmelding dient conform de aanmeldingsvoorwaarden te geschieden. Aanmelding voor de competitie 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 uitschrijver 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. Een bepaling die een dergelijke reparatiemogelijkheid expliciet benoemt, verschaft duidelijkheid. Uit jurisprudentie vloeit voort dat als er sprake is van een eenvoudig te herstellen gebrek, een kennelijke omissie mag worden hersteld, ook wanneer het reglement geen reparatiemogelijkheid benoemt, mits de concurrentiepositie van de overige deelnemers aan de procedure niet geschaad wordt (zie [Vzr. Rb. Arnhem, 22-03-2010](#)). KOMPAS light Ontwikkelcompetities hanteert een aantal standaard aanmeldingsvoorwaarden om de inzendingen ordentelijk te laten verlopen en te voorkomen dat het gelijkheidsbeginsel geschonden wordt.

Eigen verklaring

Om de maatschappelijke kosten te beperken wordt van de gegadigden een eigen verklaring gevraagd. De eigen verklaring is een verklaring waarin de deelnemer 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. 2.85](#). 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.

Stukken voor nadere selectie

Als u gekozen heeft voor een *Open Oproep op basis van Portfolio* of een *Procedure met uitgebreide voorselectie* moet u specificeren wat u wilt beoordelen in de nadere selectie om het aantal geschikte gegadigden terug te brengen tot het aantal deelnemers dat u wilt uitnodigen voor de ontwikkelcompetitie.

Als u gekozen heeft voor een *Open Oproep op basis van Portfolio* vraagt u om een portfolio en specificeert u de criteria aan de hand waarvan u de portfolio's wilt (laten) beoordelen en desgewenst voorwaarden waaraan de portfolio's moeten voldoen.

Als u gekozen heeft voor een *Procedure met uitgebreide voorselectie* kunt u de voorselectie van de competitie inrichten zoals u normaliter de selectiefase van een niet-openbare aanbesteding zou inrichten. U kunt bijv. vragen om een opgave van referentieprojecten, de signatuur van de in te

zetten ontwerper, beschikbaar personeel, etc. Vervolgens specificeert u de voorwaarden waaraan de gevraagde zaken moeten voldoen. In Kompas light Ontwikkelcompetities 1.2 specificeert u hierna hoe u het gevraagde beoordeelt, dan wel laat beoordelen. KOMPAS light Ontwikkelcompetities kiest eenduidig voor een inhoudelijke nadere selectie. Dit betekent dat u niet kunt shortlisten op grond van de financiële en economische draagkracht van de deelnemers (de draagkracht toetst u aan de hand van geschiktheidseisen).

In KOMPAS light Ontwikkelcompetities kunt u de volgende zaken vragen in de nadere selectie om inhoudelijk te beoordelen:

- **Portfolio** (uitsluitend bij de *Open Oproep op basis van Portfolio*)
Een portfolio is een presentatiemap waarin een ondernemer eigen projecten presenteert. Een portfolio geeft goed inzicht in het profiel, de ervaring en de creativiteit van een ontwikkelaar en/of de in te zetten ontwerper. De administratieve last van het samenstellen van een portfolio is minimaal. Vrijwel iedere ontwikkelaar beschikt over een bedrijfsbrochure of iets dergelijks. Hoewel de vormgeving en samenstelling van het portfolio in principe vormvrij is, kunt u voorwaarden opstellen waaraan de in te dienen portfolio's moeten voldoen, zoals het aantal referenties dat het portfolio moet bevatten. Deelnemers die een portfolio indienen die niet aan de gestelde voorwaarden voldoet worden niet uitgesloten - het portfolio is immers geen geschiktheidseis - maar ontvangen geen score en zullen dus ook niet geselecteerd worden voor de ontwikkelcompetitie. Het portfolio is geen minimumeis, maar uitsluitend een selectie criterium. Zo wordt het rigide systeem van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.93](#) vermeden (indien de Aanbestedingswet van toepassing is; onder dit artikel mag uitsluitend gevraagd worden om een opgave van de voornaamste diensten die de ondernemer in de afgelopen drie jaar verricht heeft) en ontstaat meer vrijheid om het portfolio naar eigen inzicht samen te stellen. U kunt naar eigen inzicht criteria formuleren om de portfolio's te beoordelen, mits de criteria transparant, non-discriminatoire en proportioneel zijn. Gedacht kan worden aan criteria als innoverend vermogen, architectonische vormgeving, creativiteit, multifunctionaliteit, ervaring met vergelijkbare complexiteit, affiniteit met duurzaamheid, etc.
- **Opgave referentieprojecten** (uitsluitend bij de *Procedure met uitgebreide voorselectie*)
In de meeste *voorselecties* van Nederlandse ontwikkelcompetities worden in de *nadere selectie* referentieprojecten beoordeeld, ook wanneer een aantal referentieprojecten al getoetst is in het kader van de geschiktheidseisen.
Referentieprojecten leveren ook bij de nadere selectie regelmatig problemen op. Wat mag er binnen de kaders van proportionaliteit gevraagd worden? Uiteraard moet het aantal gevraagde referenties redelijk zijn. Teveel referenties betekent een onnodige lastendruk voor de deelnemers en vormt een barrière voor nieuwkomers en kleine ondernemingen. 1 tot 3 referenties is meestal afdoende; bij een zeer complex project wellicht 1 tot 5 referenties.
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 niet vragen naar 3 identieke woningbouwprojecten, maar bijv. naar referenties waaruit blijkt dat een ontwikkelaar ervaring heeft met binnenstedelijke ontwikkeling, gefaseerde ontwikkeling, woningbouw (ook andersoortige woonvormen) etc. [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'. Het is niet noodzakelijk dat een ontworpen gebouw opgeleverd is; in concrete gevallen kan een dergelijke voorwaarde zelfs buitenproportioneel zijn. Vaak is een definitief ontwerp voldoende om kerncompetenties te beoordelen.

Wanneer u om opgeleverde referenties vraagt is de wettelijke termijn van drie jaar vaak te kort. De meeste ontwikkelaars voeren niet tientallen ontwikkelopdrachten tegelijk uit en het betreft vaak langdurige projecten waardoor het lastig kan zijn voldoende passende referentieprojecten over de afgelopen vijf jaar in te dienen. 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.

In aanbestedingen worden twee verschillende methodes om referenties te beoordelen in de nadere selectie: het tellen van het aantal referenties dat voldoet aan vooraf vastgestelde voorwaarden (kwantitatieve beoordeling) of referenties inhoudelijk beoordelen (kwalitatieve beoordeling). Voor ontwikkelcompetities is een zuiver kwantitatieve methode minder geschikt, omdat het gaat om het beste ontwikkelvoorstel, waartoe u creatieve deelnemers zoekt. Het tellen van referenties zegt weinig over de creatieve potentie en oplossend vermogen van ontwikkelaars. Het gevolg van kwantitatief beoordelen van ervaring kan zijn dat een ontwikkelaar die drie standaard woningbouwprojecten gerealiseerd heeft geselecteerd moet worden, terwijl u eigenlijk meer gecharmeerd bent van dat unieke woningbouwproject van een af te wijzen ontwikkelaar. Hoe beoordeelt u referentieprojecten kwalitatief? Idealiter beoordelen kwalitatieve selectiecriteria de mate waarin deelnemers beantwoorden aan de door u vastgestelde kerncompetenties die u van wezenlijk belang acht. Gedacht kan worden aan competenties als ervaring met herontwikkeling van bestand vastgoed, kopersbegeleiding etc. Het ligt voor de hand om bij een kwalitatieve beoordeling te werken met een relatieve beoordeling (u beoordeelt vermogen en expertise van de deelnemers ten opzichte van elkaar).

U kunt in het kader van de kwalitatieve beoordeling van ervaring zo weinig mogelijk randvoorwaarden benoemen. Formuleer de kerncompetenties die van belang zijn voor uw opdracht en laat ontwikkelaars zelf referenties aandragen waarvan zij vinden dat die het meest relevant zijn voor uw opgave. De relevantie van deze referenties moet de deelnemer motiveren. U kunt dan zowel de referentie als de motivering beoordelen. Deze aanpak stelt u niet alleen in staat om de ervaring van deelnemers te beoordelen, maar zegt ook iets over het inlevingsvermogen, de inventiviteit en creativiteit van deelnemers. Ook kunt u ontwikkelaars uitdagen om een project in te dienen waar zij trots op zijn/dat representatief is voor de praktijk van de onderneming.

- **Verwoording/verbeelding ontwikkelopvatting** (uitsluitend bij de *Procedure met uitgebreide voorselectie*)

Steeds meer uitschrijvers willen in de voorselectie van een ontwikkelcompetitie niet alleen ervaring beoordelen, maar ook in hoeverre de opvattingen van ontwikkelaars aansluiten op de geformuleerde wensen (ambities). Heeft de deelnemer voldoende affiniteit met de opgave? Daarom wordt vaak gevraagd om een beschrijving van de algemene bedrijfsvisie op bepaalde aspecten van de opdracht, bijv. de visie van de ontwikkelaar op binnenstedelijke ontwikkeling. Let erop dat in de nadere selectie uitsluitend om een algemene visie gevraagd mag worden. Het is niet toegestaan om mogelijke oplossingsrichtingen voor de opgave zelf te vragen in de voorselectie.

Voor zover de te beoordelen affiniteit met de opgave betrekking heeft op de signatuur van de

ontwikkelaar of de in te zetten ontwerper(s) wordt ook wel gevraagd om een visualisatie in de vorm van een referentiebord of beeldboek. De inzet van dergelijke visualisaties is niet zonder problemen. Het kan voorkomen dat de uitschrijver gegadigden selecteert die eigenlijk niet 'passen' op de opdracht. Ook jagen dergelijke visualisaties deelnemers op extra kosten. Een bijkomend probleem is de interpretatie en beoordeling van deze visualisaties. Vaak zijn leden van de selectiecommissie geneigd de visualisatie te interpreteren als ontwerprichting voor het ontwikkelvoorstel, hoewel dit wettelijk niet is toegestaan. De visie op het opgave geldt als integraal onderdeel van de inzending en mag daarom niet in de voorselectie gevraagd worden. Als u kiest voor visualisaties is het verstandig om de selectiecommissie goed te instrueren en er op toe te zien dat ze op de juiste wijze beoordeeld worden.

- **Opgave samenstelling team** (uitsluitend bij de *Procedure met uitgebreide voorselectie*)
In het kader van de nadere selectie kan de samenstelling van het op de opgave in te zetten team beoordeeld worden. Daarbij kan zowel ingezoomd worden op individuele leden van het team (de beoogde architect of de beoogde projectleider- alsook de volle breedte van het team) aantal vertegenwoordigde disciplines, ervaring, opleiding etc.
- **Andere stukken** (uitsluitend bij de *Procedure met uitgebreide voorselectie*)
Iedere ontwikkelopgave is uniek. De beste deelnemers laten zich niet altijd vinden met behulp van standaard selectiecriteria. Soms moet u specifieke selectiecriteria benoemen die ingaan op bijzondere aspecten van de opgave, specifieke benodigde vaardigheden en kennis, sociale en milieucriteria etc.

Aanbevelingen

- Gebruik het standaard aanmeldingsformulier dat in KOMPAS light Ontwikkelcompetities 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 regeling om kleine gebreken in de aanmelding te kunnen laten repareren.
- Kies voor een kwalitatieve beoordeling: KOMPAS light Ontwikkelcompetities raadt een zuiver kwantitatieve beoordeling af in de nadere selectie.
- Sluit een deelnemer niet uit omdat de stukken voor de nadere selectie niet voldoen aan de gestelde voorwaarden of ontbreken; toekenning van geen waardering in de beoordeling is de juiste handelswijze.
- Sluit een deelnemer niet uit indien hij of zij meer indient dan gevraagd; laat ongevraagde stukken buiten beschouwing.
- 'Overvraag' niet bij het vragen naar referentieprojecten; 1-3 referentieprojecten is meestal afdoende.
- 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.
- Ga altijd na of het noodzakelijk is om een omvang te noemen als kenmerk van een referentieproject. Indien u een omvang stelt, neem dan een redelijke omvang als uitgangspunt. De Gids Proportionaliteit schrijft een omvangeis van ten hoogste 60% van de omvang van de onderhavige opdracht voor.
- Houd rekening met de omstandigheden in de markt en de doorlooptijden van ontwikkelprocessen

- wanneer u om opgeleverde referenties vraagt en/of een houdbaarheid verbindt aan de referenties.
- Beoordeel referenties aan de hand van kerncompetenties. Het gaat hierbij niet om soortgelijke projecten, maar projecten met een vergelijkbare complexiteit.
 - Formuleer, wanneer u om een verwoording of verbeelding van de ontwikkelopvatting vraagt, dit selectie criterium in algemene zin, zodat u niet feitelijk om een oplossingsrichting voor de onderhavige opgave vraagt.
 - Wees terughoudend in de inzet van referentieboarden. Wanneer u meer inzicht wilt in het signatuur van de ontwikkelaar kunt u ook om afbeeldingen van de referentieprojecten vragen.
 - Wees terughoudend in het vragen van andere stukken voor de nadere selectie. Indien iedere uitschrijver andere criteria formuleert, wordt de aanbestedingspraktijk niet transparanter en neemt de lastendruk alleen maar toe.
 - Raadpleeg de interpretatieve mededelingen [COM 2001/274](#) en [COM 2001/566](#), het [Handboek Groen kopen](#) (2005) en het [Handboek Sociaal kopen](#) (2011), inclusief gerelateerde jurisprudentie, voordat u sociale en milieucriteria opstelt voor de nadere selectie, wanneer uw ontwikkelcompetitie onder de Aanbestedingswet valt.

4.2 Eerste ronde

Toelichting

Biedingprocedure

Als u voor een biedingprocedure heeft gekozen kunnen deelnemers uitsluitend deelnemen aan de competitie door inzending van het deelnameformulier en de stukken waarvan het formulier stelt dat zij bij inzending ingediend moeten worden.

Als u een ontwikkelcompetitie zonder voorselectie voert (een *Open Oproep op basis van Visie* of een *Procedure zonder voorselectie*) vormt de eigen verklaring een belangrijk onderdeel van de inzending (zie onder 4.1). In deze verklaring geven deelnemers aan dat zij voldoen aan de gestelde deelnamevoorwaarden. Bewijsmiddelen ter verificatie van eigen verklaring hoeven pas na de beoordeling ingeleverd te worden, nadat de uitschrijver hierom gevraagd heeft.

Prijsvraag

In een prijsvraag worden de inzendingen anoniem beoordeeld door een deskundige jury; bij een Europese prijsvraag is dat wettelijk verplicht. Dit betekent dat de deelnemers anoniem moeten indienen. Daartoe vermelden deelnemers niet hun naam of andere naar hen herleidbare gegevens op hun inzending maar voorzien deze van een uniek motto dat op alle stukken van de inzending vermeld moet worden. Bij prijsvragen die digitaal verlopen moeten deelnemers zich meestal eerst registreren voor deelname, waarna zij een uniek registratienummer ontvangen dat zij op alle stukken van hun inzending moeten vermelden. Ook bij een digitale prijsvraag kan een motto worden gebruikt; het gaat erom dat hun anonimiteit niet in het geding komt.

Het kan gebeuren dat de jury vragen heeft, voordat zij haar definitieve beoordeling kan vaststellen. Om dit te kunnen doen zonder de anonimiteit te doorbreken, moet een inzending twee 'brieven' bevatten: een naam- en een adresbrief. De adresbrief bevat contactgegevens van de contactpersoon, aan wie vragen kunnen worden voorgelegd zonder de anonimiteit van de deelnemer te doorbreken. De naambrief is een formulier waarop de deelnemer zijn naam en gegevens invult (in geval van een team, ook de hoofdverantwoordelijke inzender en de namen van de teamleden) en verklaart aan alle deelnamevoorwaarden te voldoen. Na de beoordeling opent de jury de naambriefen en kan de naam van de winnaar(s) bekend gemaakt worden.

Voor de beide brieven worden in de praktijk steeds vaker digitale formats beschikbaar gesteld. Bij fysieke inzendingen worden deze brieven in een gesloten enveloppe ingediend, voorzien van motto

en/of registratienummer en van resp. de vermelding 'naambrief' en 'adresbrief'.

Inzending

De inzending voor (de eerste ronde van) de ontwikkelcompetitie kan bestaan uit de volgende onderdelen:

- **Inhoudelijk voorstel**

In een ontwikkelcompetitie wordt meestal een inhoudelijk voorstel voor de beoogde invulling van de ontwikkelopgave verlangd, zeker wanneer de invulling niet dwingend voorgeschreven is (zie onder 2.1 t/m 2.3). Dat is niet noodzakelijk, de uitschrijver kan ook genoeg nemen met een plan van aanpak (zie hierna). Dit alternatief wordt met name gekozen wanneer de invulling (gedetailleerd) voorgeschreven is.

Wanneer u vraagt om een inhoudelijk voorstel geeft u duidelijk aan waar dit voorstel aan moet voldoen. Zo voorkomt u dat deelnemers en jury of beoordelingscommissie met onnodig veel werk opgezadeld worden en er 'appels met peren' vergeleken moeten worden. Met name het vastleggen van de mate van uitwerking is van belang. Volstaat een bondige schriftelijke visie op de ontwikkelopgave, eventueel ondersteund met referentiebeelden, of wilt u een uitgewerkt plan? Aan het maken van een uitgewerkt plan zijn de nodige kosten verbonden; hiervoor is een redelijke vergoeding op zijn plaats (zie onder 6.3). Zaken die niet gevraagd worden (bijv. een maquette) zouden niet in de beoordeling meegenomen moeten worden. Hanteer om verwarring te voorkomen zoveel mogelijk de definities van de [STB2014](#). Voorstellen die niet voldoen aan de omschrijving van het gevraagde moet u in principe uitsluiten. Voorkom altijd dat deelnemers die een voorlopig voorwerp indienen in plaats van een structuurontwerp (ze dienen dus meer in dan gevraagd) beoordeeld worden in de beoordeling. Realiseert u zich dat een goed plan dat aan alle wensen voldoet, overleg met de uitschrijver en gebruikers vergt, en dat omstandigheden kunnen veranderen, waardoor het plan wellicht aangepast moet worden. Het is weinig zinvol om een volledig uitgewerkt plan te vragen. Beter is het om in de competitie met een maximaal uitwerkingsniveau van het structuurontwerp te volstaan.

Als u voor een *Open Oproep op basis van Visie* heeft gekozen moet u volstaan worden met een beknopte schriftelijke visie (een paar A4), desgewenst ondersteund met referentiebeelden (geen ontwerpen).

- **Plan van aanpak**

U kunt een beschrijving van de ontwikkelstrategie vragen. Hoe wil de deelnemer de ontwikkelopgave aanpakken? Een gedegen plan van aanpak kan toereikend zijn; in dat geval hoeft u geen aanvullend inhoudelijk voorstel te vragen. Ook met betrekking tot het plan van aanpak moet u duidelijk aan te geven waaraan dit moet voldoen (tekstuele omvang, aandachtspunten, fasering etc.) en welke mate van uitwerking u verlangt. Als u voor een *Open Oproep op basis van Visie* gekozen heeft moet u volstaan met een beknopte schriftelijke visie.

- **Financiële aanbieding (uitsluitend bij een biedingprocedure)**

Als u voor een *biedingprocedure* gekozen heeft bestaat de inzending mede uit een financiële aanbieding. U moet aangeven wat de grondslag is van de financiële aanbieding, bieding op basis van een vaste prijs, bieding op basis van een minimumprijs of bieding op basis van een vrije prijs. U moet de prijs zo zorgvuldig mogelijk toelichten (prijsspeil, inclusief of exclusief BTW, eventuele activiteiten en objecten die buiten de aanbieding vallen etc.).

De financiële aanbieding levert in de praktijk regelmatig problemen op. Als de prijs te zwaar weegt in de beoordeling kan de kwaliteit van het inhoudelijk voorstel en/of het plan van aanpak ondergeschikt raken, terwijl u juist op zoek bent naar een hoogwaardig ontwikkelvoorstel. Ook

pakken de ontvangen aanbiedingen regelmatig lager uit dan de uitschrijver verwacht had, of valt de ontwikkeling na opdrachtverlening stil omdat de winnende deelnemer bij nader inzien te hoog ingeschreven had gezien actuele marktontwikkelingen. Om dergelijke onzekerheden het hoofd te bieden werken uitschrijvers geregeld met voorgeschreven bedragen zoals een minimum grondbod. Hierdoor krijgt de uitschrijver zekerheid over de minimale grondopbrengsten. Een minimum grondbod werkt alleen als het realistisch en marktconform is. Ontwikkelcompetities mislukken regelmatig omdat de uitschrijver uitgaat van een te hoog minimum bod. Ook wordt wel gewerkt met een vaste prijs, waardoor de uitschrijver zekerheid krijgt over de opbrengsten (de aanbidding ligt immers vast) en de deelnemers alleen concurreren op kwaliteit concurreren. Er worden verschillende varianten toegepast voor een vaste financiële aanbidding. De uitschrijver kan vooraf een bedrag voorschrijven, wat alleen werkt als het bedrag niet te hoog is, of een methodiek voorschrijven aan de hand waarvan aan het einde van de competitie een te betalen marktconforme prijs berekend wordt.

- **Presentatie** (*uitsluitend bij een biedingprocedure*)

Als u voor een biedingprocedure gekozen heeft kunt u ook een presentatie. Bij een prijsvraag geschiedt de beoordeling anoniem en is een presentatie derhalve niet mogelijk. Een presentatie voor de jury of beoordelingscommissie is het moment bij uitstek binnen het formele geraamte van de ontwikkelcompetitie waarbinnen een inhoudelijk gesprek tussen de deelnemers en de jury of beoordelingscommissie kan plaatsvinden. Om de wettelijk vereiste transparantie en gelijkheid van de deelnemers te waarborgen, moet duidelijk aangegeven worden wat er gepresenteerd moet worden en wat er beoordeeld wordt (alleen de inhoud van de presentatie of ook de overtuigingskracht?).

In de praktijk worden mondelinge presentaties altijd meegenomen in de beoordeling van de inzendingen, maar niet altijd wordt tevoren opgegeven hoe deze presentaties meegenomen worden. Moeten ze alleen beschouwd worden als een toelichting op de inzending, of worden de communicatie- en presentatievaardigheden ook meegewogen?

Soms wordt een interview gekoppeld aan de presentatie. Een vraaggesprek kent een actievere rol toe aan de jury of de beoordelingscommissie, die dan niet een passieve toehoorder van de presentatie is, maar actief inhoudelijke vragen kan stellen over de inzending. Een interview bij de presentatie kan wenselijk zijn en is juridisch toelaatbaar. Wel moet ervoor gewaakt worden dat de inschrijvers gelijk behandeld worden - dus niet de ene deelnemer veel moeilijkere vragen stellen dan de andere - waardoor feitelijk het gelijkheidsbeginsel in het geding komt.

Als u ervoor kiest om presentaties van de deelnemers te verlangen 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 mede verzorgd wordt door de hoofdontwerper indien er deelgenomen wordt in teamverband.

Inzendingsvoorwaarden

KOMPAS light Ontwikkelcompetities hanteert een aantal standaard inzendingsvoorwaarden om de inzendingen ordentelijk te laten verlopen en te voorkomen dat het gelijkheidsbeginsel geschonden wordt. Deze voorwaarden dient u in beginsel strikt na te leven tijdens de uitvoering van de ontwikkelcompetitie.

Het is van belang zo concreet mogelijk te omschrijven op welke wijze deelnemers hun inzending moeten indienen. Als een deelnemer zijn of haar inzending onvolledig, op onjuiste wijze of niet tijdig indient, moet deze 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 ontwikkelcompetities. Een bepaling die een dergelijke reparatiemogelijkheid expliciet benoemt, verschaft duidelijkheid. Uit jurisprudentie volgt dat wanneer er sprake is van een eenvoudig te herstellen gebrek, dit 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](#)).

Aanbevelingen

- Zorg er altijd voor dat de anonimiteit van de deelnemers gerespecteerd wordt als u voor een prijsvraag kiest.
- Probeer de inspanningen voor de deelnemers, de jury of beoordelingscommissie, zoveel mogelijk te beperken. Geef duidelijk aan wat er ingediend moet worden en vraag vooral niet te veel.
- Als een financiële bieding onderdeel is van de inzending, laat dan geen onduidelijkheid bestaan over de koopprijs: is deze inclusief of exclusief BTW en/of overdrachtsbelasting, wat is de prijspeildatum, tot welk moment wordt de koopprijs geïndexeerd, welke index wordt daarbij toegepast (CBS, NVM, BDB)? Geef duidelijk de factoren aan die de koopsom eventueel kunnen beïnvloeden (bijv. wijziging van het programma of de VON-prijzen). Neem een totale koopsom op en geef aan hoe deze eventueel worden verdeeld wanneer de grond gefaseerd geleverd wordt. Geef duidelijk aan hoe de koopsom is bepaald en opgebouwd. Om problemen met de regelgeving voor staatssteun te voorkomen is het aan te bevelen de koopsom te baseren op onafhankelijke taxatie(s). Wanneer de uitschrijver via de koopsom ook haar kostenverhaal verzekert, geef dan expliciet aan dat 'het kostenverhaal conform de Wet ruimtelijke ordening is verdisconteerd in de koopsom'.
- Zorg voor een redelijke vergoeding wanneer u om een uitgewerkt plan vraagt.
- Neem niet gevraagde extra uitwerkingen niet in behandeling.
- Indien u werkt met een *Open Oproep op basis van Visie*, moet in de eerste ronde van de prijsvraag niet een uitgewerkt plan worden gevraagd (dat doet u in de tweede ronde), maar een bondige visie.

4.3 Tweede ronde

Toelichting

KOMPAS licht Ontwikkelcompetities gaat ervan uit dat de inzendingen in de tweede ronde een uitwerking van de inzendingen in de eerste ronde betreffen. Inzendingen die volledig afwijken van de inzending in de eerste ronde zijn in beginsel ongeldig. Het is wel toegestaan om de oorspronkelijke visie enigszins aan te passen in de uitwerking, zeker wanneer deze aanpassingen gestoeld zijn op aanwijzingen van de jury.

Inzending

De inzending in de tweede ronde van de prijsvraag kan bestaan uit de volgende stukken:

- **Uitwerking inhoudelijk voorstel**
Bij de verdere uitwerking is het verstandig om duidelijk aan te geven waaraan het inhoudelijk voorstel moet voldoen en welke mate van uitwerking gevraagd wordt om de omvang en inspanning binnen de perken te houden en de vergelijkbaarheid van de inzendingen te borgen. Aan het vervaardigen van een uitgewerkt plan zijn de nodige kosten verbonden. Het verstrekken van een redelijke vergoeding ligt dan ook in de lijn der redelijkheid (zie onder 6.3).
- **Uitwerking plan van aanpak**
Ook bij de verdere uitwerking is het verstandig om duidelijk aan te geven waaraan het inhoudelijk

voorstel moet voldoen en welke mate van uitwerking gevraagd wordt om de omvang en inspanning binnen de perken te houden en de vergelijkbaarheid van de inzendingen te borgen. Aan het vervaardigen van een uitgewerkt plan zijn de nodige kosten verbonden. Het verstrekken van een redelijke vergoeding ligt dan ook in de lijn der redelijkheid (zie onder 6.3).

- **Presentatie**

Na de beoordeling door de jury in de eerste ronde wordt de anonimiteit van de deelnemers opgeheven. Daardoor is het mogelijk om in de tweede ronde deelnemers presentaties te laten houden voor de jury.

Om de wettelijk vereiste transparantie en gelijkheid van de deelnemers te waarborgen, moet duidelijk aangegeven worden wat er gepresenteerd moet worden en wat er beoordeeld wordt (alleen de inhoud van de presentatie of ook de overtuigingskracht?). In de praktijk worden mondelinge presentaties altijd meegenomen in de beoordeling van de inzendingen, maar niet altijd wordt tevoren opgegeven hoe deze presentaties meegenomen worden. Moeten ze alleen beschouwd worden als een toelichting op de inzending, of worden de communicatie- en presentatievaardigheden ook meegewogen?

Soms wordt een interview gekoppeld aan de presentatie. Een vraaggesprek kent een actievere rol toe aan de jury, die dan niet een passieve toehoorder van de presentatie is, maar actief inhoudelijke vragen kan stellen over de inzending. Een interview bij de presentatie kan wenselijk zijn en is juridisch toelaatbaar. Wel moet ervoor gewaakt worden dat de inschrijvers gelijk behandeld worden - dus niet de ene deelnemer veel moeilijkere vragen stellen dan de andere - waardoor feitelijk het gelijkheidsbeginsel in het geding komt.

Als u ervoor kiest om presentaties van de deelnemers te verlangen 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 mede verzorgd wordt door de hoofdontwerper indien er deelgenomen wordt in teamverband.

Inzendingsvoorwaarden

KOMPAS light Ontwikkelcompetities hanteert een aantal standaard inzendingsvoorwaarden om de inzendingen ordentelijk te laten verlopen en te voorkomen dat het gelijkheidsbeginsel geschonden wordt. Deze voorwaarden dient u in beginsel strikt na te leven tijdens de uitvoering van de ontwikkelcompetitie.

Het is van belang zo concreet mogelijk te omschrijven op welke wijze deelnemers hun inzending moeten indienen. Als een deelnemer zijn of haar inzending onvolledig, op onjuiste wijze of niet tijdig indient, moet deze 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 ontwikkelcompetities. Een bepaling die een dergelijke reparatiemogelijkheid expliciet benoemt, verschaft duidelijkheid. Uit jurisprudentie volgt dat wanneer er sprake is van een eenvoudig te herstellen gebrek, dit 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](#)).

Aanbevelingen

- Probeer de inspanningen voor de deelnemers en de jury zoveel mogelijk te beperken. Geef duidelijk aan wat er ingediend moet worden en vraag vooral niet te veel.
- Zorg ervoor dat het prijzengeld of eventueel de ontwerpvergoeding of vervolgoedpracht in

verhouding staat tot de gevraagde inspanningen.

- Neem niet gevraagde extra uitwerkingen niet in behandeling.
- Geeft duidelijk aan hoe een eventuele presentatie beoordeeld zal worden.
- Indien er vraaggesprekken tussen jury en de deelnemers plaatsvinden, zorg er dan voor dat de gelijkheid der deelnemers gegarandeerd is. Notuleer de gesprekken.

5 BEOORDELINGSPROCEDURE

5.1 Voorselectie

5.1.1 Procedure

Toelichting

Toetsing

Eerst moet u controleren of de ontvangen aanmeldingen voldoen aan de aanmeldingsvoorwaarden en of de deelnemers die deze aanmeldingen hebben gedaan hebben voldoen aan de deelnamevoorwaarden. Alle deelnemers die niet voldoen komen in principe niet voor deelname in aanmerking. Let er op dat een klein gebrek in de aanmelding onvoldoende grond voor uitsluiting is.

Nadere selectie

U heeft de bevoegdheid om het aantal geschikte gegadigden dat voldoet aan alle deelnamevoorwaarden middels een nadere selectie terug te brengen tot het aantal deelnemers dat u wilt uitnodigen voor uw ontwikkelcompetitie. Een nadere selectie is juridisch niet verplicht. U kunt er ook voor kiezen om alle geschikte gegadigden uit te nodigen voor de ontwikkelcompetitie. KOMPAS light Ontwikkelcompetities veronderstelt dat de voorselectie dient om het aantal deelnemers te beperken, zodat het aantal deelnemers dat inspanningen moet verrichten beperkt wordt en daarmee onnodige maatschappelijke kosten zoveel mogelijk beperkt worden. Daarom is een nadere selectie verplicht bij ontwikkelcompetities met een voorselectie in KOMPAS light Ontwikkelcompetities (*Open Oproep op basis van Portfolio* en *Procedure met uitgebreide voorselectie*). Als u alle deelnemers wilt uitnodigen voor de ontwikkelcompetitie, moet u kiezen voor een *Open Oproep op basis van Visie* of een *Procedure zonder voorselectie*.

Als u een nadere selectie uitvoert moet u aangeven hoeveel partijen u wilt selecteren voor de ontwikkelcompetitie en hoe u deze partijen wilt selecteren. Als er minder geschikte deelnemers zijn dan het aantal dat de aanbestedende dienst wil uitnodigen voor de competitie, kan de uitschrijver met dit geringere aantal de competitie voortzetten, mits er in de ogen van de uitschrijver voldoende concurrentie is. Het is in geen geval toegestaan om in een dergelijk geval alsnog deelnemers te selecteren die niet voldoen aan de deelnamevoorwaarden.

Selectiecriteria

De nadere selectie geschiedt aan de hand van selectiecriteria. Deze criteria beoordelen de karakteristieken en kwaliteiten van de deelnemers. Selectiecriteria worden gebruikt om een rangorde aan te brengen in de geschikte deelnemers die overblijven na de toetsing op de deelnamevoorwaarden, waarna vervolgens het aantal 'beste beoordeelde' deelnemers dat de uitschrijver wil uitnodigen voor de competitie een uitnodiging ontvangt.

Aandachtspunten bij selectiecriteria:

- **Verschil tussen selectiecriteria en voorwaarden**

Er is veel verwarring over het verschil tussen voorwaarden voor deelname en selectiecriteria.

Voorwaarden voor deelname zijn eisen waaraan alle deelnemers moeten voldoen. Het niet voldoen aan één of meerdere voorwaarden leidt daarom in principe tot uitsluiting. Het niet voldoen aan een selectie criterium leidt niet tot uitsluiting, maar resulteert wel in een lagere beoordeling.

- **Verschil selectiecriteria en beoordelingscriteria**

Selectiecriteria worden regelmatig verward met beoordelingscriteria. Beoordelingscriteria beoordelen de inzendingen. Selectiecriteria beoordelen de deelnemers (bijvoorbeeld hun ervaring of ontwikkelopvatting). Het is niet toegestaan om beoordelingscriteria te gebruiken in de

selectiefase of omgekeerd, er bestaat strikte jurisprudentie die dit verbiedt.. In de voorselectie is het daarom ook verboden om te vragen naar een uitgewerkt plan, een financiële aanbieding of een visiepresentatie ten aanzien van de opgave. Tijdens de competitie mag hier wel naar worden gevraagd.

- **Toegestane selectiecriteria**

Anders dan bij de voorwaarden voor deelname schrijft de wet nauwelijks beperkingen voor ten aanzien van selectiecriteria. Uiteraard moeten selectiecriteria wel voldoen aan de algemene beginselen van het Europese aanbestedingsrecht (transparantie, proportionaliteit, gelijkheid en non-discriminatie) als er een Europese procedure gevoerd wordt.

- **Werking selectiecriteria**

Selectiecriteria hebben 'zelfbindende werking', wat betekent dat de aanbestedende dienst de gepubliceerde criteria ook daadwerkelijk moet toepassen. Aan de hand van de gestelde criteria moet een selectie kunnen plaatsvinden om te komen tot een kleiner aantal partijen dat zal worden uitgenodigd voor de competitie; tegelijk moet worden voorkomen dat bepaalde (kleinere of nieuwere) marktpartijen op voorhand nauwelijks een kans maken om daadwerkelijk aan de competitie deel te nemen. Op basis van selectiecriteria kunnen meerdere waarderingen 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 voorwaarden mogen selectiecriteria subjectief zijn, op voorwaarde dat de criteria helder geformuleerd zijn en de toetsing transparant en controleerbaar is.

- **Wijzigen of schrappen van selectiecriteria**

Het is niet toegestaan om selectiecriteria na het verstrijken van de uiterste aanmeldingsdatum te wijzigen of te schrappen of aanvullende, nieuwe selectiecriteria te introduceren. Voor deze datum is het onder omstandigheden toegestaan de selectiecriteria te wijzigen of schrappen, mits daarmee het gelijkheidsbeginsel niet in gevaar komt. Naarmate de aanpassingen van selectiecriteria dichter bij de uiterste aanmeldingsdatum liggen, zullen deze aanpassingen al snel in strijd zijn met het aanbestedingsrecht. Als u selectiecriteria wilt wijzigen of schrappen kunt u dit het best zo snel mogelijk na de aankondiging doen door rectificatie en, als de redelijkheid dit verlangt, de uiterste aanmeldingsdatum verruimen. Naarmate u verder in de procedure zit, zal het stopzetten van de procedure de enige oplossing bieden; dan is de competitie mislukt.

Aanbevelingen

- Zorg ervoor dat het aantal deelnemers dat in de ontwikkelcompetitie een ontwikkelvoorstel moet uitwerken beperkt is: in principe 3 bij een nationale of niet-openbare procedure en 5 bij een Europese procedure. Zo voorkomt u dat onnodig veel deelnemers aanzienlijke kosten maken en beperkt u ook de kosten van de beoordeling van de inzendingen.
- Onderschat het belang van een goed ingerichte voorselectie niet. Een goede voorselectie stelt u in staat om de partijen te kiezen die het beste bij uw opgave passen. U hoeft zich dan geen zorgen meer te maken over de uitslag van de ontwikkelcompetitie. Alle deelnemers passen op de opgave en zouden de opgave prima moeten kunnen uitvoeren.

5.1.2 Systematiek

Toelichting

Op grond van de aanbestedingsregels moet de beoordeling van de aanmeldingen transparant zijn. Ook wanneer de Aanbestedingswet niet van toepassing is, moet de uitschrijver op grond van het recht dat de precontractuele fase beheerst (redelijkheid en billijkheid) handelen. Dit betekent niet alleen dat voorwaarden en criteria vooraf in de leidraad bekendgemaakt moeten worden, zodat voor geïnteresseerden in deelname duidelijk is waaraan moet worden voldaan, maar ook dat de geschikte

deelnemers in de nadere selectie aan de hand van een zo objectief mogelijk systeem worden beoordeeld. Het moet duidelijk zijn hoe waarderingen toegekend worden en deze waarderingen moeten in het kader van de selectiebeslissing inhoudelijk gemotiveerd kunnen worden. Met betrekking tot dit motiveringsvereiste spelen bij een Europese prijsvraag met name [Aanbestedingswet 2016 art. 2.103](#) en [Aanbestedingswet art. 2.128 lid 2](#) een belangrijke rol. Op grond van op grond van het recht dat de precontractuele fase beheerst (redelijkheid en billijkheid) moet u ook bij niet-Europese procedures uw selectiebeslissing kunnen motiveren. Afgewezen gegadigden die een onvoldoende gemotiveerde selectiebeslissing ontvangen kunnen op grond van deze wettelijke beginselen bezwaar tegen deze beslissing aantekenen. Gezien de juridisch vereiste transparantie is het verstandig om de beoordelingssystematiek zo simpel mogelijk te houden. Ook vanuit de doelmatigheid bezien heeft dit de voorkeur. Zorg ervoor dat u het overzicht behoudt, zodat u ook daadwerkelijk in staat bent die deelnemers te selecteren die u het meest geschikt acht voor uw opdracht.

Integrale beoordeling of puntensysteem

KOMPAS light Ontwikkelcompetities onderscheidt twee beoordelingssystemen die u kunt toepassen in de voorselectie:

- **Holistische beoordeling**
Bij een holistische beoordeling is de rangorde van de geformuleerde beoordelingscriteria willekeurig. Bij een holistische beoordeling wordt beoordeeld hoe de deelnemers beantwoorden aan het geheel van geformuleerde criteria. Er wordt gekeken naar het totale beeld, niet de som van de delen (beoordeling op afzonderlijke criteria). Bij een integrale beoordeling lijkt willekeur op de loer te liggen, wat in strijd is met het transparantiebeginsel. Bovendien moet u de beoordeling kunnen motiveren. Daarom kan een integrale beoordeling *uitsluitend* uitgevoerd worden door onafhankelijke deskundigen; de objectivering schuilt in *peer review*, beoordeling door ter zake deskundigen. Bij een integrale totaalbeoordeling zal de beoordeling dus moeten geschieden door een selectiecommissie in juriesamenstelling (minimaal een derde van de commissie moet dan over dezelfde kwalificaties beschikken als de deelnemers) of u kunt de beoordeling opdragen aan een kleine commissie die uitsluitend uit deskundigen bestaat.
- **Puntensysteem**
Puntensystemen (beoordeling op afzonderlijke selectiecriteria) worden veelvuldig toegepast in Europese aanbestedingen. De gegadigden krijgen per criterium een score toegekend, die al dan niet vermenigvuldigd wordt met een weegfactor. De som van de gewogen scores bepaalt de *ranking*. De deelnemers met de hoogste eindscores ontvangen een uitnodiging voor de competitie. Als u gebruik maakt van een beoordeling per selectie criterium moet u (per selectie criterium) aangeven of u werkt met een kwantitatieve of een kwalitatieve beoordeling, een absolute of relatieve beoordeling, en vermeld u de scoremogelijkheden per criterium.

Kwantitatieve of kwalitatieve beoordeling

Bij een holistische beoordeling wordt gewerkt met een kwalitatieve beoordeling. Indien u gekozen heeft voor een puntensysteem, moet u in principe per criterium kiezen voor een kwantitatieve of een kwalitatieve beoordeling:

- **Kwantitatieve beoordeling**
Bij een kwantitatieve beoordeling 'telt' u meetbare aspecten (bijv. het aantal relevante referentieprojecten of het aantal disciplines dat in het team vertegenwoordigd is) op basis waarvan u een score toekent. Een kwantitatieve beoordeling kan geschikt zijn om de capaciteit

van een gegadigde te waarderen, zeker indien de technische en beroepsbekwaamheid niet in het kader van de (technische) geschiktheidseisen getoetst is. Het grote voordeel van een kwantitatieve beoordeling is dat deze meetbaar en objectief is. De kans op een onregelmatige beoordeling is daarom relatief klein. Incidenteel worden er telfouten gemaakt, maar verreweg de meeste bezwaren vloeien voort uit een verschillende interpretatie door uitschrijver en gegadigden over *wat* geteld moet worden. Bijv. wanneer het aantal referenties beoordeeld wordt waarin duurzaamheid succesvol geïntegreerd is in het ontwikkelvoorstel, 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 zuiver kwantitatief beoordelen is dat het weinig zegt over de kwalitatieve geschiktheid van een gegadigde. Drie 'middelmatige' woonwijken kunnen minder relevant zijn dan dat ene bijzondere appartementencomplex voor een prijsvraag voor een uitleglocatie.

- **Kwalitatieve beoordeling**

Een kwalitatieve beoordeling van referentieprojecten biedt betere aanknopingspunten dan het tellen van het aantal referenties tellen dat aan vooraf vastgestelde meetbare normen om de partijen te selecteren die het beste bij uw opgave passen. Idealiter beoordelen kwalitatieve selectiecriteria de mate waarin deelnemers beantwoorden aan de door u vastgestelde kerncompetenties die u van wezenlijk belang acht. Gedacht kan worden aan gefaseerde ontwikkeling, stedenbouwkundige inpassing, innovatieve financieringsmodellen, succesvolle exploitatie. etc. Het ligt voor de hand om bij een kwalitatieve beoordeling te werken met een (gedeeltelijk) relatieve beoordeling (u beoordeelt het vermogen en expertise van de gegadigden ten opzichte van elkaar).

Sommige uitschrijvers zijn huiverig voor een kwalitatieve beoordeling omdat dit 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 summier motivering. In zulke gevallen valt te begrijpen dat verliezende inschrijvers ongelukkig zijn met zowel de beslissing als met de summier en soms matig objectieveerbare 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 (mondelijke) toelichting op de beslissing en op de motivering daarvan."

Absolute of relatieve beoordeling

Bij een holistische beoordeling wordt gewerkt met een relatieve beoordeling. Indien u voor een puntensysteem gekozen heeft, moet u ook kiezen tussen absoluut en relatief beoordelen:

- **Absolute beoordeling**

Bij een absolute beoordeling kent u scores toe aan de hand van vooraf vastgestelde eenduidige normen. Bijv.: aantal wooneenheden < 100 = 1 punt ; 100 wooneenheden \geq aantal wooneenheden \geq 250 = 3 punten; aantal wooneenheden > 250 = 5 punten. 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, alvorens er absoluut beoordeeld kan worden).

- **Relatieve beoordeling**

Bij een relatieve beoordeling beoordeelt u de mate waarin een deelnemer aan de criteria beantwoordt. U kunt iedere deelnemer afzonderlijk beoordelen (in welke mate beantwoordt de ontwikkelaar aan de kerncompetentie?), maar u kunt deelnemers ook ten opzichte van elkaar beoordelen (welke ontwikkelaars beantwoorden relatief gezien het beste aan het betreffende criterium?).

Een relatieve beoordeling ligt voor de hand in combinatie met een kwalitatieve beoordeling. In de praktijk wordt de relatieve beoordeling incidenteel ook wel gecombineerd met een kwantitatieve beoordeling (bijv.: welke gegadigde heeft de meeste relevante referentieprojecten in portfolio?), maar deze combinatie vindt doorgaans veel weerstand. Het leidt tot een zware administratieve last en bevoordeelt de grotere marktpartijen ten opzichte van het MKB.

Het verdient de voorkeur om bij een relatieve beoordeling de score van een deelnemer niet louter afhankelijk te maken van de prestaties van de andere deelnemers (methodiek waarbij de 'beste' gegadigde de maximumscore toegekend krijgt en de 'slechtste' deelnemer de minimumscore). Wanneer deelnemers afzonderlijk beoordeeld worden in welke mate zij aan de gestelde criteria beantwoorden, scoren de beste deelnemers in ieder geval hoger dan middelmatige of slechtere deelnemers. Hiermee wordt voorkomen dat minder geschikte deelnemers, die zich slechts op enkele criteria extreem goed profileren, deelnemers 'uit de markt prijzen' die zich consequent bovengemiddeld profileren. Daar komt bij dat naarmate meer deelnemers zich kwalificeren voor de nadere selectie, de relatieve beoordeling ten opzichte van elkaar minder handzaam wordt (een relatieve rangorde aanbrengen in een groep van bijv. 50 deelnemers die aan de deelnamevoorwaarden voldoen is een complexe en tijdrovende klus). Een groot probleem van deze relatieve beoordeling kan zijn dat de beoordeling overgedaan moet worden als een geselecteerde deelnemer alsnog uitgesloten wordt omdat deze de gevraagde bewijsmiddelen niet kan overleggen. Het wegvallen van deze gegadigde kan namelijk betekenen dat de rangorde van geschikte deelnemers wijzigt.

Scoremogelijkheden

Nadat vastgesteld is hoe beoordeeld gaat worden, kwantitatief of kwalitatief, absoluut of relatief, moet u aangeven hoe u de beoordeling wilt uitdrukken in een score als u voor een puntensysteem gekozen heeft. In de praktijk worden op twee verschillende manieren punten toegekend, al dan niet voorzien van een wegingsfactor:

- **Vaste scores**

Vaste scoremogelijkheden horen 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 worden aan bijv. 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 3 ontwikkelaars ontvangen 10 punten, de volgende 10 ontwikkelaars ontvangen 5 punten en de overige ontwikkelaars ontvangen slechts 1 punt. Iedereen kan inzien dat er onwenselijke situaties kunnen ontstaan wanneer vier ontwikkelaars met kop en schouder boven de rest uitsteken en onderling kwalitatief nauwelijks verschillen. Welke drie moeten dan de maximumscore krijgen?

- **Relatieve scores**

Een relatieve score brengt de mate waarin een deelnemer 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 (bijv. 1-20) 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 deelnemers ('beste ontwikkelaar' maximumscore, 'slechtste ontwikkelaar' minimumscore, overige ontwikkelaars tussenliggende score die correspondeert met mate van geschiktheid ten opzichte van 'beste' en 'slechtste' ontwikkelaar). Een dergelijke beoordeling kan een vertekend beeld geven van de mate van geschiktheid van de deelnemers. Uitschrijvers zien dit ook in en bedienen zich af en toe van correctiemechanismen, die soms op gespannen voet staan met het transparantiebeginsel. Uit het transparantiebeginsel vloeit voort dat deelnemers vooraf op de hoogte gesteld moeten worden hoe er beoordeeld wordt (welke criteria) en wat de mogelijk te behalen scores zijn. Daaruit vloeit voort dat deelnemers vooraf op de hoogte gesteld moeten worden hoe er beoordeeld wordt (welke criteria) en wat de mogelijk te behalen scores zijn. Een uitschrijver mag minimum- of maximumscores niet willekeurig aanpassen, mocht de kwaliteit van de ingediende bewijsmiddelen hiertoe in diens ogen aanleiding geven. Uit het transparantiebeginsel vloeit ook voort dat niet toegestaan is om de maximumscore afhankelijk te maken van het aantal deelnemers.

- **Wegingsfactoren**

U kunt desgewenst hangen aan criteria. Door wegingsfactoren kunt u relatieve gewichten toekennen aan de afzonderlijke criteria. Dit is niet verplicht. Het gebruik van wegingsfactoren heeft zowel voor- als nadelen. Het grote voordeel is dat u de nadruk kunt leggen op de aspecten die u het belangrijkst 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 competitie. Bijv. wanneer een ontwikkelaar zeer goed scoort op één criterium met een hoge weging, maar zeer laag op de overige criteria. Als dat ene criterium bijv. 10 keer zwaarder weegt dan de overige criteria, bestaat de kans dat u deze ontwikkelaar 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 daarvoor het voorbeeld dat zojuist werd gegeven. Het andere aspect is, dat u moet motiveren wat maakt dat

iemand 'heel goed scoort' of wat betekent een 8 op een schaal van 0 tot 10. De invulling van dat tweede aspect moet ook duidelijk zijn

Aanbevelingen

- Let er op dat de te formuleren criteria corresponderen met de in 4.1 gevraagde stukken voor de nadere selectie.
- 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 deelnemers te selecteren.
- Pas uitsluitend een holistische beoordeling toe indien de beoordeling wordt uitgevoerd door een jury of commissie van deskundigen.
- Houd het systeem van scoretoekenning en wegingsfactoren zo simpel mogelijk, zodat de transparantie van de beoordeling 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.
- Deelnemers 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 deelnemers 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 er een optimaal sorteereffect bereikt wordt.
- Vermijdt al te grote verschillen in de gehanteerde wegingsfactoren.
- Geef aan wat u doet als een aantal deelnemers dezelfde score behaalt. Leg de nadruk op bepaalde selectiecriteria zodat deze in geval van gelijke scores, de doorslag kunnen geven. Loting is het laatste 'redmiddel'.

5.1.3 Organisatie

Toelichting

In de praktijk wordt in de voorselectie vrijwel altijd gebruik gemaakt van een selectiecommissie om de ontvangen meldingen te beoordelen. Bij prijsvragen wordt de beoordeling in de voorselectie ook wel uitgevoerd door een jury. Dit is wettelijk niet verplicht - [Aanbestedingswet 2016 art. 2.100](#) draagt de beoordeling in de voorselectie op aan de aanbestedende dienst) - maar wel zo praktisch. Een brede samenstelling van de selectiecommissie en duidelijke afspraken over de beoordeling door de selectiecommissie kan 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 deelnemers wettelijk gezien een taak van de uitschrijver is, is het verstandig om de taken van de selectiecommissie duidelijk vast te leggen. Gaat deze commissie uitsluitend over de beoordeling op criteria, of neemt zij ook de toetsing op aanmeldings- en deelnamevoorwaarden voor haar rekening? Wordt er gebruik gemaakt van een toetsingscommissie die rapporteert aan de selectiecommissie? Wat is de status van het oordeel van de selectiecommissie? Heeft de uitschrijver de toetsing en beoordeling van de deelnemers gedelegeerd naar de selectiecommissie of brengt de selectiecommissie een advies uit aan de

uitschrijver op basis waarvan de uitschrijver een selectiebeslissing neemt? In het laatste geval is de afwijkingsbevoegdheid van de uitschrijver minimaal. De uitschrijver moet zich aan haar eigen procedure houden, dus kan deze niet het werk van de selectiecommissie overdoen. In principe kan de uitschrijver alleen het advies van de selectiecommissie opvolgen of de procedure staken als het advies de uitschrijver niet aanstaat.

Om een onregelmatige beoordeling te voorkomen, zeker wanneer er externen ingeschakeld worden, is het verstandig om de leden van de selectiecommissie van tevoren in te laten stemmen met de leidraad 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 selectiecommissie zich aan de vooraf vastgestelde spelregels houden. Deze persoon kan ook optreden als contactpersoon voor de procedure waar deelnemers met eventuele 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 deelnemers en leden van de selectiecommissie 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 selectiecommissie gelden de volgende aandachtspunten:

- **Samenstelling**

Om willekeurig zoveel mogelijk uit te sluiten en er voor te zorgen dat de selectiebeslissing gedragen wordt door alle betrokkenen bij de competitie, 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 betrokkenen, zodat er voldoende draagvlak is voor de selectiebeslissing. Het beoordelen van de geschiktheid van ontwikkelaar is geen dagelijks werk voor de meeste Nederlandse uitschrijvers. Hoe beoordeel je de vaardigheden van een ontwikkelaar? Voor zover kennis en ervaring intern niet of onvoldoende aanwezig is, kan het verstandig zijn om één of meerdere externe experts in te schakelen. Experts hoeft 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.

Een bijzonder aandachtspunt betreft de selectiecommissie in jurysamenstelling (indien u voor een prijsvraagprocedure gekozen heeft). Als de jury van de competitie ook de beoordeling van de aanmeldingen in de voorselectie voor haar rekening neemt, kan de anonimiteit van de deelnemers in de prijsvraag - een anonieme beoordeling is een wettelijk vereiste - in het geding komen; het is denkbaar dat de deskundigen in de jury de signatuur van de geselecteerde deelnemers herkennen in de inzendingen.

- **Werkwijze**

U moeten vaststellen hoe de selectiecommissie de kwalitatieve beoordeling zal uitvoeren: beoordelen de leden van de selectiecommissie individueel de geschiktheid van de ontwikkelaars of oordeelt de selectiecommissie als collectief op basis van consensus? 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 het voorkomt dat dominante leden hun oordeel opleggen aan de andere leden van de selectiecommissie (pragmatische overweging).

Het middelen van individuele beoordelingen 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 indien de individuele beoordelingen sterk verschillen. Ook de doelmatigheid van gemiddelde eindscores kan in voorkomende gevallen 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, mocht daartoe aanleiding bestaan, 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 aanmeldingen.
- Stel de commissie evenwichtig samen, met vertegenwoordigers van de aanbestedende dienst(en), partner(s) en eventueel ook gebruikers of andere betrokkenen, en (voor zover niet aanwezig onder deze vertegenwoordigers) 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 deelnemers is. Laat, om belangenverstrengeling te voorkomen, de commissieleden een verklaring ondertekenen waarin zij aangeven onafhankelijk te zijn van alle deelnemers en niet-toegestane toenaderingen door deelnemers direct te melden. Zodra blijkt dat een lid van de selectiecommissie banden heeft met een of meerdere deelnemers, moet deze direct terugtreden. Deze handelswijze is vooral aan te bevelen wanneer externe leden in de selectiecommissie zitting hebben.
- Maak de namen van de commissieleden in het reglement 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.
- Het beoordelen van ontwikkelaars is voor velen geen alledaagse aangelegenheid. Zorg daarom voor een goede instructie van de selectiecommissie.
- Benoem de contactpersoon van de procedure niet als commissielid.
- Bewaak het verloop van de selectieprocedure zorgvuldig. In de praktijk komt niet zelden voor, dat de commissieleden bij de beoordeling afwijken van het gestelde in het reglement, wat uiteraard niet is toegestaan.
- 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.

5.1.4 Opvragen bewijsmiddelen en selectiebeslissing

Toelichting

De te selecteren deelnemers wordt gevraagd de in het reglement genoemde bewijsmiddelen ter verificatie van de eigen verklaring in te leveren bij de uitschrijver binnen een vastgestelde termijn. Zijn zij daartoe niet in staat, dan vallen zij alsnog af.

In beginsel moet de aanbestedende dienst voldoende concurrentie waarborgen. Als de Aanbestedingswet van toepassing is minimaal 5 (EU procedure) of 3 (nationale procedure of procedure op uitnodiging) partijen uitgenodigd worden voor de competitie. Voor zover het aantal geselecteerde gegadigden daaronder komt te liggen zal, in geval van een nadere selectie, de *runner up* die net buiten de selectie viel, voorlopig geselecteerd moeten worden en vervolgens om bewijsmiddelen gevraagd moeten worden. Om dit proces te versnellen wordt in de praktijk regelmatig niet alleen de bewijsmiddelen van de voorlopig geselecteerde architecten, maar ook van 1 of twee reservekandidaten opgevraagd. Als er minder gegadigden aan de deelnamevoorwaarden voldoen dan de uitschrijver voornemens is te selecteren voor de competitie, kan de uitschrijver de competitie voortzetten met dit geringere aantal, als de uitschrijver van mening is dat er voldoende concurrentie is. Desgewenst kan de ontwikkelcompetitie dan voortgezet worden als onderhandelingsprocedure.

Door middel van een selectiebeslissing deelt de uitschrijver mee welke deelnemers zij voornemens is te selecteren voor de competitie. Alle deelnemers worden op de hoogte gesteld van de selectiebeslissing. De geselecteerde deelnemers ontvangen een uitnodiging voor de competitie en de afgewezen deelnemers ontvangen een motivatie voor hun afwijzing. U kunt een Alcatel-termijn van 20 dagen hanteren waarbinnen afgewezen deelnemers 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 deelnemer bezwaar maken tegen de uitslag van de competitie wanneer deze het niet eens is met de onderbouwing van de selectiebeslissing.

Aanbevelingen

- Vermeld in het [deelnameformulier](#) expliciet welke bewijsmiddelen moeten worden ingediend en welke bewijsmiddelen de geselecteerde deelnemers na verzoek van de aanbestedende dienst moeten indienen onder vermelding van een indieningstermijn.
- Indien 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 *runner up* benaderen om bewijsmiddelen in te dienen.
- Overweeg een Alcatel-termijn aan het eind van de selectiefase. Dit kost weliswaar tijd, maar verschaft wel zekerheid.

5.2 Eerste ronde

5.2.1 Procedure

Toelichting

Toetsing

Eerst controleert u of de ontvangen inzendingen voldoen aan de aanmeldingsvoorwaarden (zie onder 4.2) en de randvoorwaarden (zie onder 2.3). Voor zover geen voorselectie voorafgaand aan de competitie heeft plaatsgevonden controleert u aan de hand van de eigen verklaring ook of de deelnemers voldoen aan de deelnamevoorwaarden (zie hoofdstuk 4). Inzendingen en/of deelnemers die niet voldoen aan de vooraf vastgestelde voorwaarden komen in principe niet voor deelname in aanmerking en worden dan ook niet meegenomen in de beoordeling.

Let op, een klein gebrek in de inzending is onvoldoende grond voor uitsluiting. Het [ARW2016 art. 3.22.6](#) biedt gegadigden de mogelijkheid kleine gebreken te laten repareren. Het ARW2016 is niet automatisch van toepassing. Een bepaling die een dergelijke reparatiemogelijkheid expliciet benoemt, verschaft duidelijkheid. 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 procedure niet geschaad wordt (zie [Vzr. Rb. Arnhem, 22-03-2010](#)).

Beoordeling

De geldige inzendingen beoordeeld door een jury of een beoordelingscommissie. Als u gekozen heeft voor een prijsvraagprocedure, is de inzet van een jury verplicht. De beoordelaars beoordeelt de wijze waarop de inzendingen reageren op de opgave en de randvoorwaarden, gelet de geformuleerde beoordelingscriteria. In geval van een *Open Oproep op basis van Visie* selecteert de jury de beste inzendingen. De deelnemers van deze uitzendingen worden uitgenodigd voor de tweede ronde.

Gescheiden beoordeling

Als er sprake is van een inzending waarin ook een financiële aanbidding zit (biedingprocedure, zonder vaste prijs) stelt KOMPAS light Ontwikkelcompetities dat er een gescheiden beoordeling plaatsvindt van de kwaliteit van de inzending en de financiële aanbidding. Hierdoor kan de kwaliteit beoordeeld worden zonder dat er direct sprake is van een *bias* die voortkomt uit een hoge of juist lage prijs. De beoordeling van de financiële aanbidding vindt plaats nadat de beoordeling van de kwaliteit is afgerond en de uitkomsten daarvan zijn vastgelegd in een verslag.

Uitnodigingen voor tweede ronde

Het transparantiebeginsel brengt met zich mee dat u, bij procedures in twee ronde, vooraf bekend maakt hoeveel deelnemers u wilt uitnodigen voor de tweede ronde. In alle andere procedures wijst de beoordelaar op basis van haar beoordeling de winnaar(s) van de competitie aan.

5.2.2 Systematiek

Toelichting

De geschikte inzendingen die de toets op de toepasselijke voorwaarden doorstaan, worden beoordeeld aan de hand van beoordelingscriteria. Het is verplicht om deze criteria vooraf bekend te maken.

Op grond van de aanbestedingsregels moet de beoordeling van de inzendingen transparant zijn. Dit betekent dat voorwaarden en criteria vooraf in de leidraad gepubliceerd moeten worden, zodat voor een goed ingelichte deelnemer duidelijk is waaraan hij of zij moet voldoen, en dat de inzendingen aan de hand van een zo objectief mogelijk systeem worden beoordeeld. Het moet duidelijk zijn hoe waarderingen toegekend worden en deze waarderingen moeten in het kader van de uitslag inhoudelijk gemotiveerd worden. ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.161](#)).

Op grond van de het recht dat de precontractuele fase beheerst (redelijkheid en billijkheid), moet u ook bij niet-Europese prijsvragen de uitslag moeten kunnen motiveren. Gezien de juridisch vereiste transparantie is het verstandig om de beoordelingsmethodiek zo simpel mogelijk te houden; dat heeft ook vanuit doelmatigheid gezien de voorkeur. Zorg ervoor dat de jury daadwerkelijk de beste inzendingen kan aanwijzen.

Systematiek

KOMPAS light Ontwikkelcompetities onderscheidt de volgende beoordelingssystemen:

- **Holistische beoordeling uitsluitend bij prijsvragen**
Bij een holistische beoordeling is de rangorde van de geformuleerde beoordelingscriteria willekeurig. De jury beoordeelt hoe de inzendingen beantwoorden aan het geheel van geformuleerde criteria door de inzendingen onderling met elkaar te vergelijken (relatieve beoordeling). Er wordt gekeken naar het totale beeld, niet de som van de delen (beoordeling op afzonderlijke criteria). Bij een integrale beoordeling lijkt willekeur op de loer te liggen, wat in strijd is met het transparantiebeginsel. Bovendien moet u de beoordeling kunnen motiveren. Daarom kan een

integrale beoordeling *uitsluitend* uitgevoerd worden door onafhankelijke jury, waarvan ten minste een derde over dezelfde kwalificaties beschikt als de deelnemers. De objectivering schuilt in *peer review*, beoordeling door ter zake deskundigen.

- **Puntensysteem voor kwaliteit *uitsluitend bij prijsvragen en biedingprocedures met vaste prijs***
Bij een puntensysteem voor kwaliteit wordt per beoordelingscriterium een score toegekend door de inzendingen onderling met elkaar te vergelijken (relatieve beoordeling). Er wordt geen prijs beoordeeld, het betreft een prijsvraag of een biedingprocedure met een vaste voorgeschreven prijs. U moet per beoordelingscriterium aangeven welke score er behaald kan worden. Doorgaans wordt er gewerkt met relatieve scores, meestal rapportcijfers. In principe moet het relatieve gewicht van de afzonderlijke criteria uitgedrukt worden in wegingsfactoren. De som van de gewogen scores bepaalt de rangorde van de inzendingen.

- **Puntensysteem voor prijs en kwaliteit *uitsluitend bij biedingprocedures met minimum of vrije prijs***
Bij een puntensysteem voor prijs en kwaliteit wordt per beoordelingscriterium een score toegekend door de inzendingen onderling met elkaar te vergelijken (relatieve beoordeling). De prijs is één van de te hanteren beoordelingscriteria. Dat kan in de praktijk lastig zijn. Prijs en kwaliteit zijn volstrekt verschillende eenheden: de waardering van prijs is absoluut en objectief, terwijl de waardering van kwaliteit in hoge mate relatief en deels (objectieverbaar) subjectief is.

Hiernaast zijn ontwikkeldiensten heterogene diensten. Ontwikkelvorstellen zijn niet inwisselbaar, de match tussen uitschrijver en ontwikkelaar is essentieel. Het is buitengewoon lastig om vooraf te bedenken wat de waarde van een ontwikkelvoorstel is en hoe deze waarde zich verhoudt tot de factor prijs; meestal kan een uitschrijver of beoordelingscommissie, dan wel jury, zich pas echt een goed beeld vormen van wat een voorstel waard is wanneer zij daadwerkelijk geconfronteerd wordt met dit voorstel en het kunnen vergelijken met de overige inzendingen. Om prijs en kwaliteit aan elkaar te relateren moeten de betreffende criteria omgezet worden in dezelfde eenheid; in dit geval scores uitgedrukt in punten. Bij kwalitatieve criteria wordt doorgaans gewerkt met relatieve scores, vaak rapportcijfers. In principe moet het relatieve gewicht van de afzonderlijke criteria uitgedrukt worden in wegingsfactoren. De som van de gewogen scores bepaalt de rangorde van de inzendingen.

De factor prijs uitdrukken in een puntenscore is lastig. Puntentoekenning kan op verschillende manieren. U kunt de hoogste bieding de maximumscore te geven, de laagste bieding de minimumscore en de overige biedingen corresponderende scores 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 laagste bieding 1 punt. Een dergelijke beoordeling kan onwenselijke resultaten opleveren, zeker wanneer de prijsverschillen van de biedingen verwaarloosbaar zijn. Ook wanneer er met een relatieve beoordeling gewerkt wordt - waarbij de hoogste bieding de maximumscore krijgt en de overige inschrijvingen punten in mindering krijgen wanneer zij percentageel (bijvoorbeeld 1 punt minder per 5% prijsverschil) of absoluut (bijvoorbeeld 1 punt in mindering per € 10.000 prijsverschil) verschillen van de hoogste bieding - kunnen problemen ontstaan wanneer geen minimumscore is vastgelegd. Wanneer deelnemers te hoge (niet-marktconforme) biedingen hanteren, kan het zo zijn dat de overige inzendingen negatieve scores toegekend moeten krijgen op prijs, waardoor al snel een dermate groot verschil in scores ontstaat, dat dit niet meer gecompenseerd kan worden op kwaliteit. Een hoog groundbod is aantrekkelijk, maar als het bod niet marktconform is moet nog maar afgewacht worden of de ontwikkeling daadwerkelijk van de grond komt. Daarom wordt bij de beoordeling op prijs vaak gewerkt met marges in plaats van wegingen. [Aanbestedingswet 2016 art 2.115 lid 4](#) staat

toe om te werken met marges indien wegingen niet mogelijk zijn. Vaak gaat de uitschrijver uit van de hoogste bieding. In dat geval wordt de bieding van de deelnemers gerelateerd aan de gemiddelde biedingsprijs of een vooraf vastgestelde marktconforme raming van de grondwaarde. Zo voorkomt de uitschrijver dat extreme prijsaanbiedingen de beoordeling 'gijzelen'.

- **Monetariseren** (*uitsluitend bij biedingprocedures met minimum of vrije prijs*)

Bij de systematiek van monetariseren worden de scores op kwalitatieve criteria uitgedrukt in geld. Als uitschrijver stelt u vast wat kwaliteit u waard is. De te vergeven scores worden vertaald in een fictieve bijtelling of aftrek op de bieding. U moet per kwalitatief criterium aangeven wat de mogelijke fictieve bijtelling en aftrek is. De fictieve hoogste bieding is de winnaar van de competitie. Een dergelijke systematiek heeft alleen kans van slagen als er significante fictieve bijtellingen te vergeven zijn. Als de kortingen marginaal zijn, zal de aanbiedingsprijs eenzijdig de doorslag geven. Het relatieve gewicht van de kwalitatieve criteria wordt tot uitdrukking gebracht in de hoogte van de fictieve bijtellingen.

- **Formule** (*uitsluitend bij biedingprocedures met minimum of vrije prijs*)

Theoretisch kan bij de beoordeling ook gebruik gemaakt worden van een wiskundige formule waarin prijs en kwaliteitsaspecten als variabelen zijn opgenomen. Er wordt dan letterlijk gekeken naar de prijs-kwaliteitsverhouding. Deze systematiek is omslachtig en wordt dan ook nauwelijks gebruikt bij ontwikkelcompetities. Als u toch een formule wilt gebruiken moet u deze en de daarin opgenomen variabelen duidelijk omschrijven. Om een formule te gebruiken moeten in ieder geval de kwalitatieve criteria beoordeeld worden en uitgedrukt in een score (punten of fictieve waarde in €). De bieding kan ook omgezet worden in een score, maar dat hoeft niet (het geboden bedrag kan desgewenst direct in de formule gehanteerd worden). Afhankelijk van de gekozen formule zal de hoogste of laagste score bepalen wie de winnaar van de competitie is.

- **Getrapte beoordeling** (*uitsluitend bij biedingprocedures met minimum of vrije prijs*)

Als het niet mogelijk is het relatieve gewicht van criteria uit te drukken in wegingsfactoren of marges, verplicht [Aanbestedingswet 2016, art. 2.115 lid 5](#) de criteria op te sommen in volgorde van afnemend belang. Deze aanpak kan ook toegepast worden bij ontwikkelcompetities die niet onder de Europese aanbestedingsregels vallen. Het grote voordeel van deze systematiek is dat prijs en kwaliteit niet uitgedrukt hoeven te worden in dezelfde eenheid. U beoordeelt ze afzonderlijk, na elkaar.

Als de kwaliteit het belangrijkste is beoordeelt u eerst het inhoudelijk voorstel (en/of het plan van aanpak) op kwalitatieve criteria en selecteert u in eerste aanleg bijv. de twee kwalitatief beste voorstellen (de overige inzendingen vallen af). Daarna kijkt u uitsluitend naar de financiële bieding; de hoogste bidder is de winnaar van de competitie. Als de prijs het belangrijkste is kijkt u eerste naar de prijs en daarna naar het inhoudelijke voorstel. Deze systematiek is in overeenstemming met de wetgeving, maar dient nauwkeurig omschreven te worden in de leidraad.

Rangorde

Op basis van de toegepaste beoordelingssystematiek wordt een rangorde aangebracht onder de geschikte deelnemers. Wanneer het niet mogelijk is om de winnaar(s) of deelnemers voor de volgende ronde aan te wijzen omdat meerdere partijen op dezelfde plaats eindigen moet in de leidraad omschreven worden hoe hiermee wordt omgegaan. Er kan gekozen worden voor een nadere beoordeling op een of meerdere specifieke criteria, een notariële loting of alternatieve procedure.

Aanbevelingen

- Verwar beoordelingscriteria niet met randvoorwaarden. Beoordeel de wijze waarop inzendingen reageren op de opgave en het pve, niet of ze eraan beantwoorden.
- Bij biedingprocedures zonder voorselectie kunt u tijdens de competitie ook karakteristieken van de deelnemers beoordelen. U kunt deelnemers bijv. aan de hand van referentieprojecten vragen toe te lichten hoe zij een ontwikkelopgave oppakken. Bij prijsvragen is dat niet toegestaan. Bij biedingprocedures met voorselectie kan tijdens de eigenlijke competitie niet de geschiktheid van de deelnemer beoordeeld worden (dat heeft u al in de selectiefase gedaan).
- Houd de beoordelingssystematiek zo eenvoudig mogelijk.
- Houd het aantal beoordelingscriteria beperkt. Meer dan vijf criteria is af te raden; teveel criteria creëren een grote administratieve last en vaak ook een onwerkbaar situatie.
- Houd de beoordeling van prijs en kwaliteit gescheiden; de praktijk leert dat het lastig is om objectief de kwaliteit van een inzending te beoordelen, wanneer de geboden bedragen bekend zijn.
- Vermijd ingewikkelde wiskundige formules.
- Geef aan wat u doet als een aantal deelnemers dezelfde score behaalt. Leg de nadruk op bepaalde selectiecriteria zodat deze in geval van gelijke scores, de doorslag kunnen geven. Loting is het laatste 'redmiddel'.

5.2.3 Organisatie

Toelichting

Beoordelingscommissie of jury

In een ontwikkelcompetitie wordt de beoordeling van de inzendingen uitgevoerd door een beoordelingscommissie of een jury. Bij een prijsvraag moet de beoordeling door een jury gedaan worden, bij een biedingprocedure kunt u zelf kiezen of u de beoordeling wilt opdragen aan een jury of een beoordelingscommissie.

Omdat toetsing en beoordeling van inzendingen formeel gezien een taak van de uitschrijver is, is het verstandig om de taken van de commissie/jury duidelijk vast te leggen. Gaat deze uitsluitend over de beoordeling op criteria, of neemt zij ook de toetsing op inzendingsvoorwaarden en randvoorwaarden voor haar rekening? Wordt er gebruik gemaakt van een toetsingscommissie die rapporteert aan de beoordelingscommissie/jury? Wat is de status van het oordeel van de commissie/jury? Heeft de uitschrijver de toetsing en beoordeling van de deelnemers gedelegeerd naar de commissie/jury en committeert zij zich aan de uitslag of brengt de commissie/jury een advies uit aan de uitschrijver op basis waarvan deze de uitslag vaststelt? In het laatste geval is de afwijkingsbevoegdheid van de uitschrijver minimaal. De uitschrijver moet zich aan haar eigen procedure houden, dus kan deze niet het werk van de commissie/jury overdoen. In principe kan de uitschrijver alleen het advies opvolgen of de procedure staken als het advies niet aanstaat.

Om een onregelmatige beoordeling te voorkomen, zeker wanneer er externen ingeschakeld worden, is het verstandig om de leden van de commissie/jury van tevoren in te laten stemmen met de leidraad en goed te instrueren. Het is niet toegestaan om tijdens de beoordeling criteria buiten beschouwing te laten of andere criteria of wegen 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 commissie/jury zich aan de vooraf vastgestelde spelregels houden. Deze persoon kan ook optreden als contactpersoon voor de procedure waar deelnemers met eventuele 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 deelnemers en leden van de commissie/jury 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 beoordelingscommissie / jury gelden de volgende aandachtspunten:

- **Samenstelling**

Als uitschrijver bent u niet vrij om de jury naar eigen inzicht samen te stellen. Het is goed gebruik om deskundigen in de jury op te nemen die over dezelfde kwalificaties beschikken als de beoogde deelnemers. Bij een Europese prijsvraag is dit wettelijk verplicht.

Om er voor te zorgen dat het oordeel van de commissie/jury wordt onderschreven door alle partners, is het verstandig om de commissie/jury zo breed mogelijk samen te stellen.

Een brede samenstelling van de commissie/jury en duidelijke afspraken over de aanpak van de beoordeling kunnen een belangrijke bijdrage leveren aan de transparantie van de beoordelingsprocedure en de objectivering van de beoordeling (de rechtmatigheid van de procedure) en kan bovendien leiden tot een weloverwogen keuze (doelmatigheid van de procedure). Het kan verstandig zijn de jury te versterken met relevante specifieke expertise. Bijv. wanneer de financiële haalbaarheid van een ontwikkelvoorstel getoetst of beoordeeld moet worden, kan het verstandig zijn om een planeconoom te betrekken. Zo'n deskundige hoeft niet zitting te nemen in de jury, maar kan ook ingeschakeld worden als (extern) adviseur zonder stemrecht.

- **Werkwijze**

U moet vaststellen hoe de commissie/jury de beoordeling moet uitvoeren. Het organiseren van de beoordeling kan een complexe logistieke opgave zijn. De leden van de jury moeten op hetzelfde tijdstip beschikbaar zijn, eventueel moet er afstemming plaatsvinden tussen de toetsingscommissie en de jury, de stukken van de inzendingen moeten tijdig verveelvoudigd en verspreid worden en er moet op toegezien worden dat de vooraf vastgelegde werkwijze ook daadwerkelijk toegepast wordt. Dit klinkt allemaal logisch en eenvoudig, maar het moet niet onderschat worden. De jury beslist collegiaal op basis van de merites van de inzendingen. Er kan niet volstaan worden met de juryleden zelfstandig rapportcijfers te laten geven en deze in een scorematrix te gieten waar een winnaar uitrolt (een aanpak die vrij gebruikelijk is bij aanbestedingen). Hoe organiseert u een collegiale beoordeling? Theoretisch kan de jury bijeenkomen en gezamenlijk de inzendingen bestuderen om vervolgens aan de hand van de beoordelingscriteria één of meerdere winnaars aan te wijzen. Deze aanpak is niet gebruikelijk. De meest voorkomende werkwijze is, mede gezien het tijdsbeslag, het individueel bestuderen en beoordelen van de inzendingen door elk van de juryleden, waarna de in een plenaire jurybijeenkomst worden besproken en op basis van discussie tot een gezamenlijk oordeel te komen. Het toezenden van inzendingen aan de juryleden, voorafgaand aan een jurybijeenkomst, duidelijke afspraken over de vertrouwelijkheid van deze stukken.

Aanbevelingen

- Zorg dat de jury of beoordelingscommissie onafhankelijk is. Daarmee wordt bedoeld dat er geen relatie tussen de juryleden en de deelnemers is. Laat, om belangenverstrengeling te voorkomen, de leden een verklaring ondertekenen waarin zij aangeven onafhankelijk te zijn van alle deelnemers en ongeoorloofde toenaderingen door deelnemers direct te melden. Zodra blijkt dat er banden zijn met een of meerdere deelnemers, zal het betreffende lid direct terugtreden. Deze handelwijze is vooral aan te bevelen wanneer er externe leden in de commissie/jury zitting hebben.
- Benoem de contactpersoon van de aanbestedingsprocedure niet als lid van de commissie/jury.
- Stel de commissie/jury evenwichtig samen, met vertegenwoordigers van de uitschrijver(s) en gebruiker(s), en voor zover niet aanwezig onder deze vertegenwoordigers, met deskundigheid op het

gebied van architectuur. In geval van een jury, moet ten minste een derde van de juryleden dezelfde of gelijkwaardige kwalificaties als de deelnemers hebben.

- Maak duidelijke afspraken over de werkwijze van de commissie/jury.
- Bewaak het verloop van de beoordeling zorgvuldig. In de praktijk komt voor dat de commissie/jury afwijkt van het bepaalde de leidraad, wat uiteraard niet is toegestaan.
- Het beoordelen van ontwikkelvoorstellen is voor velen geen alledaags werk. Zorg daarom voor een goede instructie van de commissie/jury.
- Maak duidelijke afspraken over de vertrouwelijkheid van de inzendingen.

5.2.4 Uitslag

Toelichting

De wijze waarop de uitslag van de ontwikkelcompetitie gecommuniceerd wordt is afhankelijk van de procedure:

- **Prijsvraag**

- **Verificatie eigen verklaring**

Na de beoordeling door de jury wordt de anonimiteit van de deelnemers opgeheven. Bij een prijsvraag zonder voorselectie (*Open oproep op basis van Visie* of *Procedure zonder voorselectie*) worden de indieners van de door de jury bekroonde inzendingen verzocht de bewijsmiddelen ter verificatie van de ingediende eigen verklaring in te leveren binnen de hiertoe vastgestelde termijn. Zijn zij daartoe niet in staat, dan vallen zij alsnog af.

- **Vaststelling uitslag**

Op basis van het juryoordeel en de verificatie van de eigen verklaring stelt de aanbestedende dienst de winnaar(s) en eventueel bekroonde inzendingen vast. Bij een *Open Oproep op basis van Visie* worden er (nog) geen winnaars en eervolle vermeldingen gekozen, maar wordt een beperkt aantal deelnemers voor de tweede ronde geselecteerd. De beoordeling wordt verantwoord in het juryrapport.

In de praktijk wordt vaak als probleem ervaren dat een andere instantie dan de jury de uitslag vaststelt. Zo kan discussie ontstaan binnen de organisatie van de aanbesteder(s) of tussen de aanbesteder(s) en haar partner(s) over de inhoud van het juryrapport, terwijl het uitsluitend om het al dan niet accorderen van dit rapport moeten gaan. Bij de discussies wordt een keur aan argumenten in stelling gebracht om aan het juryrapport te tornen. Eisen worden achteraf gewijzigd of geëcarteerd (geschrapt) of er wordt na maatschappelijke commotie te elfder ure een extra beoordeling in de vorm van bewonersraadpleging toegevoegd. Dergelijke politieke bemoeienissen zijn in strijd met de beginselen van het aanbestedingsrecht (met name het transparantiebeginsel) en het recht dat de precontractuele fase beheerst (redelijkheid en billijkheid). De winnaar van de prijsvraag moet worden aangewezen op basis van de aan het begin van de procedure bekendgemaakte criteria. Als het reglement bepaalt dat de jury de beoordeling uitvoert, is het niet toegestaan die beoordeling later aan te passen of over te doen. Hiernaast levert bij gemeenten het dualisme onduidelijkheid op: wie accordeert uiteindelijk het juryrapport: het College van B&W of de Raad?

In geval van een Europese prijsvraag moet de uitslag aangekondigd worden ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.163](#)).

- **Juryrapport**

Het juryrapport verdient bijzondere aandacht, omdat hiermee door de jury verantwoording wordt afgelegd aan de uitschrijver en de deelnemers. Het juryrapport maakt de beoordeling transparant en bevat tevens de vereiste motivering van keuze van de jury voor winnaar(s) en eventuele eervolle vermeldingen. Het juryrapport kan na de bekendmaking van de winnaars openbaar gemaakt worden,

maar dit hoeft niet. Het juryrapport moet in ieder geval beschikbaar gesteld worden aan de uitschrijver en de deelnemers.

In het juryrapport wordt beschreven welke procedure de jury heeft gevolgd om tot een oordeel te komen. Het juryrapport bevat tenminste een omschrijving van de gehanteerde beoordelingscriteria en per inzending wat de beoordeling op deze criteria heeft opgeleverd. Bij een prijsvraag met een groot aantal deelnemers (bijv. een *Procedure zonder voorselectie*) waarbij de beoordeling in stappen plaatsvindt, geeft het rapport aan in welke stap niet-bekroonde ontwerpen zijn afgefallen. Het bevat tenminste ook een beoordeling van de inzendingen die de laatste stap gehaald hebben. Bij een prijsvraag met voorselectie bevat het juryrapport in principe altijd een beschrijving van alle inzendingen.

Het schrijven van een juryrapport vraagt veel tijd en inzet. Het is aan te raden om vooraf een deskundige maar neutrale secretaris van de jury (zonder stemrecht) aan te wijzen, die verslag legt van de vergaderingen en het juryrapport opstelt onder begeleiding van de voorzitter van de jury. De jury stelt dit, door de leden ondertekend, verslag op met de door haar op basis van de merites van elk project vastgestelde rangorde van de projecten, vergezeld van haar opmerkingen en eventuele punten die verduidelijking behoeven ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.161 lid 3](#)).

- **Biedingprocedure**

- **Status advies**

Het resultaat van de beoordeling door de beoordelingscommissie/jury heeft meestal de status van een niet-bindend advies aan de uitschrijver. In de praktijk leveren dergelijke niet-bindende adviezen soms problemen op. Soms ontstaat discussie bij of tussen gemeentebestuur en gemeenteraad 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 (geschrapt) of, na maatschappelijke commotie, wordt te elfder ure nog een extra beoordeling in de vorm van bewonersraadpleging toegevoegd. Dergelijke politieke bemoeienissen zijn in strijd met de beginselen van het aanbestedingsrecht (met name het transparantiebeginsel) en het recht dat de precontractuele fase beheerst (redelijkheid en billijkheid). De winnaar van de prijsvraag moet worden aangewezen op basis van de aan het begin van de procedure bekendgemaakte criteria. Als het reglement bepaalt dat de jury de beoordeling uitvoert, is het niet toegestaan die beoordeling later aan te passen of over te doen. Hiernaast levert bij gemeenten het dualisme onduidelijkheid op: wie accordeert uiteindelijk het juryrapport: het College van B&W of de Raad? In geval van een Europese prijsvraag moet de uitslag aangekondigd worden ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.163](#)).

- **Motivering aanvaarding aanbidding**

U moet het voornemen om een aanbidding te aanvaarden (kunnen) objectiveren middels een motivering. De Aanbestedingswet stelt geen bijzondere voorwaarden aan de motivering, maar deze 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 deelnemers punten hebben laten liggen (zie o.a. [HvJ EG \(Vijfde Kamer\) 09-09-2010, zaak T-300/07, Europaïki 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 niet zover dat u de afgewezen deelnemers inzage moet geven in de winnende inzending (die zal bedrijfsgevoelige informatie bevatten). Het is verstandig om vooraf te bedenken welke gegevens u nodig heeft om de uitslag inhoudelijk te motiveren en hoe u deze wilt communiceren naar de afgewezen deelnemers. Marktpartijen 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 (in geval van een Europese procedure). Een heldere motivering voorkomt gevoelens van onterechte afwijzing met mogelijke bezwaarprocedures als gevolg. Vaak wordt een schriftelijke

afhandeling, zeker bij de wat complexere opdrachten, als onbevredigend ervaren: deelnemers willen graag een mondelinge toelichting. Houd hier rekening mee.

- **Onderhandeling**

In de praktijk vinden onderhandelingen plaats met de winnende deelnemer, nadat diens aanbieding is aanvaard. Op zich is dit niet vreemd; de uitslag van een ontwikkelcompetitie geldt niet als aanvaarding van een aanbieding in de zin van [BW art. 6:217 lid 1](#). Voor zover die onderhandelingen essentiële onderdelen van de inzending betreffen (bijv. de prijs of karakteristieken van het plan) zijn deze als gevolg van de aanbestedingsregels en beginselen van redelijkheid en billijkheid niet toegestaan. De reden dat dergelijke onderhandelingen toch vaak plaatsvinden is dat gaande de competitie onvoldoende contact heeft plaatsgevonden - of vanwege knellende voorschriften heeft kunnen plaatsvinden - waardoor uitschrijver en de beoogde winnaar pas na de competitie daadwerkelijk tot een gedachtewisseling komen. Dit pleit ervoor om de competitie flexibel in te richten en ruimte te creëren voor communicatie met de deelnemers.

Contractonderhandeling over zaken die geen onderdeel vormen van de inzending is toegestaan, maar als deze onderhandelingen stuklopen is het in beginsel niet toegestaan om verder te onderhandelen met de ontwikkelaar die op de tweede plaats geëindigd is wanneer de Aanbestedingswet van toepassing is. In dit geval is de competitie mislukt.

- **Voortijdige stopzetting**

Er bestaat geen rechtsplicht om een ontvangen aanbieding te accepteren. Dat betekent dat een uitschrijver in beginsel op ieder moment kan besluiten de ontwikkelcompetitie af te breken en geen der ontvangen aanbiedingen hoeft te accepteren. Dit vraagt om zorgvuldigheid van de uitschrijver: vermeden moet worden dat een competitie te gemakkelijk uitgeschreven wordt en vervolgens even gemakkelijk weer stopgezet. Van de uitschrijver mag verwacht worden dat deze zich inzet om het ontwikkelproject daadwerkelijk in de markt te zetten. Voortijdige stopzetting betekent (achteraf bezien) onnodige kosten voor deelnemers. Dat staat haaks op het principe van proportionaliteit (aanbestedingsrecht) en zorgvuldig handelen (bestuursrecht). Als het doorgaan van het ontwikkelopgave nog niet zeker is, kan een uitschrijver eerst een haalbaarheidsstudie in de markt te zetten.

De mogelijkheid om een ontwikkelcompetitie voortijdig stop te zetten kent beperkingen als er sprake is van een overheidsopdracht (zie onder 0.2). De uitschrijver moet steekhoudende argumenten aandragen. Als een uitschrijver pas op een zeer laat moment tijdens de competitie besluit om de procedure te beëindigen zonder dat goede rechtvaardiging bestaat het risico dat hiertegen door één of meer deelnemers bezwaar wordt gemaakt en de rechter de uitschrijver veroordeelt toch de ontwikkelopgave op te dragen. Het is een uitschrijver die besluit de competitie stop te zetten, niet zonder meer toegestaan om enige tijd later een nieuwe competitie uit te schrijven voor dezelfde overheidsopdracht.

Eervolle vermeldingen

Naast de winnaars kan de jury of beoordelingscommissie eervolle vermeldingen opnemen in haar rapport. Aan een eervolle vermelding is geen prijs verbonden, maar het kan voor marktpartijen toch waardevol zijn om publicitaire redenen. Het is ook een uiting van waardering voor de inzet van de deelnemers.

Aanbevelingen

- Het is van groot belang voor een goed verloop van een competitie dat het benodigde politieke draagvlak goed is geregeld en dat geen misverstanden ontstaan bij de vaststelling van de uitslag. Om dit te voorkomen bij competities van gemeenten wordt nadrukkelijk aangeraden om zowel het College van B&W als de gemeenteraad voor de start van de competitie te laten instemmen met de te hanteren beoordelingssystematiek. Dan kan het bestuur of de politiek nog legitieme invloed

uitoefenen. Tijdens de competitie moeten zij zich niet met de beoordeling door de beoordelingscommissie of jury bemoeien. Zorg ervoor dat u dit goed communiceert met de gemeenteraad.

- Wanneer de gemeenteraad het vaststellen van de uitslag van de competitie mandateert aan het College van B&W legt u dit vast in de leidraad.
- Voorkom onderhandelingen over wezenlijke onderdelen van de aanbidding na de competitie bij een biedingprocedure; bij een prijsvraag is onderhandeling na de competitie wel toegestaan.
- Bied ruimte voor direct contact tussen de beoordelingscommissie en de deelnemers tijdens de ontwikkelcompetitie bij een biedingprocedure; bij een prijsvraag conform de *Open Oproep op basis van Visie* is dergelijk contact mogelijk in de tweede ronde.
- Zorg voor goede inhoudelijke motivering van het voornemen om een bieding te accepteren (bij een biedingprocedure); een scorematrix is onvoldoende motivering.
- Denk na over goede communicatie van de uitslag, dit kan gevoelens van onterechte afwijzing wegnemen en dienen als feedback voor alle betrokkenen (wat kan de volgende keer beter?).
- Denk na over het toekennen van eervolle vermeldingen, vooral bij een prijsvraag waarbij de nadruk ligt op de kwaliteit en inventiviteit van de plannen.

5.3 Tweede ronde

5.3.1 Procedure

Toelichting

Toetsing

Eerst controleert u of de inzendingen voldoen aan de inzendingvoorwaarden en de randvoorwaarden. Inzendingen die niet voldoen aan de vooraf vastgestelde voorwaarden komen in principe niet voor deelname in aanmerking en worden dan ook niet meegenomen in de beoordeling.

Let op, een klein gebrek in de inzending is onvoldoende grond voor uitsluiting. Het [ARW2016 art. 3.22.6](#) biedt gegadigden de mogelijkheid kleine gebreken te laten repareren. Het ARW2016 is niet automatisch van toepassing. Een bepaling die een dergelijke reparatiemogelijkheid expliciet benoemt, verschaft duidelijkheid. 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 procedure niet geschaad wordt (zie [Vzr. Rb. Arnhem, 22-03-2010](#)).

Beoordeling

Alle geschikte inzendingen worden beoordeeld door de jury. De jury beoordeelt de wijze waarop de inzendingen reageren op de opgave, de randvoorwaarden en indicaties, gelet de geformuleerde beoordelingscriteria, en wijst op basis hiervan de winnaar(s) aan en eventuele eervolle vermeldingen.

5.3.2 Systematiek

Toelichting

Op grond van de aanbestedingsregels moet de beoordeling van de inzendingen transparant zijn. Dit betekent niet alleen voorwaarden en criteria vooraf in het prijsvraagreglement gepubliceerd moeten worden, zodat voor een goed ingelichte deelnemer duidelijk is waaraan hij of zij moet voldoen, maar ook dat de inzendingen aan de hand van een zo objectief mogelijk systeem worden beoordeeld. Het moet de deelnemers duidelijk zijn hoe waarderingen toegekend worden en deze waarderingen moeten in het kader van de uitslag inhoudelijk gemotiveerd worden in het juryrapport. Met

betrekking tot dit motiveringsvereiste spelen met name [Aanbestedingswet 2016 art. 2.103](#) en [art. 2.128 lid 2](#) een belangrijke rol in geval van een Europese procedure. Op grond van de redelijkheid en billijkheid moet u ook bij niet-Europese prijsvragen de uitslag kunnen motiveren. Gezien de juridisch vereiste transparantie is het verstandig om de beoordelingsmethodiek zo simpel mogelijk te houden. Ook vanuit de doelmatigheid bezien heeft dit de voorkeur. Zorg ervoor dat de jury daadwerkelijk de beste inzendingen kan aanwijzen.

In de tweede ronde dienen de deelnemers een uitwerking in van hun inzending voor de eerste ronde. Dit heeft consequenties voor de beoordelingscriteria in de tweede ronde. Het is logisch dat de beoordelingscriteria aansluiten op de beoordelingscriteria die in de vorige ronde gehanteerd werden. Dit geldt ook voor de beoordelingssystematiek. Er zou geen sprake mogen zijn van (feitelijke) tegenstrijdigheid.

Systematiek

KOMPAS light Ontwikkelcompetities onderscheidt de volgende beoordelingssystemen:

- **Holistische beoordeling *uitsluitend bij prijsvragen***
Bij een holistische beoordeling is de rangorde van de geformuleerde beoordelingscriteria willekeurig. De jury beoordeelt hoe de inzendingen beantwoorden aan het geheel van geformuleerde criteria door de inzendingen onderling met elkaar te vergelijken (relatieve beoordeling). Er wordt gekeken naar het totale beeld, niet de som van de delen (beoordeling op afzonderlijke criteria). Bij een integrale beoordeling lijkt willekeur op de loer te liggen, wat in strijd is met het transparantiebeginsel. Bovendien moet u de beoordeling kunnen motiveren. Daarom kan een integrale beoordeling *uitsluitend* uitgevoerd worden door onafhankelijke jury, waarvan ten minste een derde over dezelfde kwalificaties beschikt als de deelnemers. De objectivering schuilt in *peer review*, beoordeling door ter zake deskundigen.
- **Puntensysteem voor kwaliteit *uitsluitend bij prijsvragen en biedingprocedures met vaste prijs***
Bij een puntensysteem voor kwaliteit wordt per beoordelingscriterium een score toegekend door de inzendingen onderling met elkaar te vergelijken (relatieve beoordeling). Er wordt geen prijs beoordeeld, het betreft een prijsvraag of een biedingprocedure met een vaste voorgeschreven prijs. U moet per beoordelingscriterium aangeven welke score er behaald kan worden. Doorgaans wordt er gewerkt met relatieve scores, meestal rapportcijfers. In principe moet het relatieve gewicht van de afzonderlijke criteria uitgedrukt worden in wegingsfactoren. De som van de gewogen scores bepaalt de rangorde van de inzendingen.

Rangorde

Op basis van de toegepaste beoordelingssystematiek wordt een rangorde aangebracht onder de geschikte deelnemers. Het kan zijn dat het daarbij niet direct mogelijk is om de winnaar(s) aan te wijzen omdat meerdere partijen op dezelfde plaats eindigen. In leidraad moet omschreven worden hoe hiermee wordt omgegaan. Er kan gekozen worden voor gedeelde plaatsen, een nadere beoordeling op een of meerdere specifieke criteria, of een alternatieve procedure.

Aanbevelingen

- Zorg dat de beoordelingscriteria aansluiten op de beoordelingscriteria die in de eerste ronde van de prijsvraag gehanteerd zijn. Gebruik desnoods dezelfde criteria.
- Verwar beoordelingscriteria niet met randvoorwaarden. Beoordeel de wijze waarop inzendingen reageren op de opgave en het pve, niet of ze eraan beantwoorden.
- Werk met eenvoudige, begrijpelijke criteria.
- Houd het aantal beoordelingscriteria beperkt. Meer dan vijf criteria is af te raden.

5.3.3 Organisatie

Toelichting

In een prijsvraag wordt de beoordeling van de inzendingen uitgevoerd door een jury. Omdat beoordeling van inzendingen formeel gezien een taak van de uitschrijver is, is het verstandig om de taken van de commissie/jury duidelijk vast te leggen. Wat is de status van het oordeel van de commissie/jury? Heeft de uitschrijver de toetsing en beoordeling van de deelnemers gedelegeerd naar de commissie/jury en committeert zij zich aan de uitslag of brengt de commissie/jury een advies uit aan de uitschrijver op basis waarvan deze de uitslag vaststelt? In het laatste geval is de afwijkingsbevoegdheid van de uitschrijver minimaal. In principe kan de uitschrijver alleen het advies van de jury opvolgen of afwijzen. Bij afwijzing is de ontwikkelcompetitie mislukt.

Om een onregelmatige beoordeling te voorkomen, zeker wanneer er externen ingeschakeld worden, is het verstandig om de leden van de commissie/jury van tevoren in te laten stemmen met de prijsvraagprocedure, zoals beschreven in het reglement, en goed te instrueren. Het is niet toegestaan om tijdens de beoordeling criteria buiten beschouwing te laten of andere criteria of wegen 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 commissie/jury zich aan de vooraf vastgestelde spelregels houden. Deze persoon kan ook optreden als contactpersoon voor de procedure waar deelnemers met eventuele 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 deelnemers en leden van de commissie/jury 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 jury gelden de volgende aandachtspunten:

- **Samenstelling**

Als uitschrijver bent u niet vrij om de jury naar eigen inzicht samen te stellen. Het is goed gebruik om deskundigen in de jury op te nemen die over dezelfde kwalificaties beschikken als de beoogde deelnemers. Bij een Europese prijsvraag is dit wettelijk verplicht.

Om er voor te zorgen dat het juryoordeel wordt onderschreven door alle partners in de prijsvraag, is het verstandig om de jury zo breed mogelijk samen te stellen. Een brede samenstelling en duidelijke afspraken over de jurybeoordeling kunnen een belangrijke bijdrage leveren aan de transparantie en de objectivering van de beoordeling (de rechtmatigheid van de procedure) en kan bovendien leiden tot een weloverwogen uitslag. De juryleden moeten 'goed liggen' bij alle betrokkenen, zodat niet achteraf aan de uitslag getornd kan worden. Daarnaast kan het verstandig zijn de jury te versterken met relevante specifieke expertise. Bijv. wanneer de financiële haalbaarheid van een ontwikkelvoorstel getoetst of beoordeeld moet worden, kan het verstandig zijn om een planeconoom te betrekken. Zo'n deskundige hoeft niet zitting te nemen in de jury of toetsingscommissie, maar kan ook ingeschakeld worden als (extern) adviseur zonder stemrecht.

- **Werkwijze**

U moet vaststellen hoe de jury de beoordeling moet uitvoeren. Het organiseren van de beoordeling kan een complexe logistieke opgave zijn. De leden van de jury moeten op hetzelfde tijdstip beschikbaar zijn, de stukken van de inzendingen moeten tijdig verveelvoudigd en verspreid worden en er moet op toegezien worden dat de vooraf vastgelegde werkwijze ook daadwerkelijk toegepast wordt. Dit klinkt allemaal logisch en eenvoudig, maar het moet niet onderschat worden. De jury

beslist collegiaal op basis van de merites van de inzendingen. Er kan niet volstaan worden met de juryleden zelfstandig rapportcijfers te laten geven en deze in een scorematrix te gieten waar een winnaar uitrolt (een aanpak die vrij gebruikelijk is bij aanbestedingen). Hoe organiseert u een collegiale beoordeling? Theoretisch kan de jury bijeenkomen en gezamenlijk de inzendingen bestuderen om vervolgens aan de hand van de beoordelingscriteria één of meerdere winnaars aan te wijzen. Deze aanpak is niet gebruikelijk. De meest voorkomende werkwijze is, mede gezien het tijdsbeslag, het individueel bestuderen en beoordelen van de inzendingen door elk van de juryleden, waarna de in een plenaire jurybijeenkomst worden besproken en op basis van discussie tot een gezamenlijk oordeel te komen. Het toezenden van inzendingen aan de juryleden, voorafgaand aan een jurybijeenkomst, duidelijke afspraken over de vertrouwelijkheid van deze stukken.

Aanbevelingen

- Zorg dat de jury onafhankelijk is. Daarmee wordt bedoeld dat er geen relatie tussen de juryleden en de deelnemers is. Laat, om belangenverstrengeling te voorkomen, de juryleden een verklaring ondertekenen waarin zij aangeven onafhankelijk te zijn van alle deelnemers en ongeoorloofde toenaderingen door deelnemers direct te melden. Zodra blijkt dat een lid van de jury banden heeft met een of meerdere deelnemers, zal deze direct terugtreden. Deze handelswijze is vooral aan te bevelen wanneer er externe leden in de jury zitting hebben.
- Benoem de contactpersoon van de aanbestedingsprocedure niet als jurylid.
- Stel de jury evenwichtig samen, met vertegenwoordigers van de uitschrijver(s) en gebruiker(s), en voor zover niet aanwezig onder deze vertegenwoordigers, die deskundigheid hebben op het gebied van projectontwikkeling. Tenminste een derde van de juryleden heeft dezelfde of gelijkwaardige kwalificaties als de deelnemers.
- Maak duidelijke afspraken over de werkwijze van de jury.
- Bewaak het verloop van de beoordeling zorgvuldig. In de praktijk komt voor dat de commissie/jury afwijkt van het bepaalde de leidraad, wat uiteraard niet is toegestaan.
- Het beoordelen van ontwikkelvoorstellen is voor velen geen alledaags werk. Zorg daarom voor een goede instructie van de commissie/jury.
- Maak duidelijke afspraken over de vertrouwelijkheid van de inzendingen.

5.3.4 Rapportage en uitslag

Toelichting

Juryrapport

Het juryrapport verdient bijzondere aandacht, omdat hiermee door de jury verantwoording wordt afgelegd aan de uitschrijver en de deelnemers. Het juryrapport maakt de beoordeling transparant en bevat tevens de vereiste motivering van keuze van de jury voor winnaar(s) en eventuele eervolle vermeldingen. Het juryrapport kan na de bekendmaking van de winnaars openbaar gemaakt worden, maar dit hoeft niet. Het juryrapport moet in ieder geval beschikbaar gesteld worden aan de uitschrijver en de deelnemers.

In het juryrapport wordt beschreven welke procedure de jury heeft gevolgd om tot een oordeel te komen. Het juryrapport bevat tenminste een omschrijving van de gehanteerde beoordelingscriteria en per inzending wat de beoordeling op deze criteria heeft opgeleverd. Bij een prijsvraag met een groot aantal deelnemers (bijv. een *Procedure zonder voorselectie*) waarbij de beoordeling in stappen plaatsvindt, geeft het rapport aan in welke stap niet-bekroonde ontwerpen zijn afgefallen. Het bevat tenminste ook een beoordeling van de inzendingen die de laatste stap gehaald hebben. Bij een prijsvraag met voorselectie bevat het juryrapport in principe altijd een beschrijving van alle inzendingen. Het schrijven van een juryrapport vraagt veel tijd en inzet. Het is aan te raden om vooraf een

deskundige maar neutrale secretaris van de jury (zonder stemrecht) aan te wijzen, die verslag legt van de vergaderingen en het juryrapport opstelt onder begeleiding van de voorzitter van de jury. De jury stelt dit, door de leden ondertekend, verslag op met de door haar op basis van de merites van elk project vastgestelde rangorde van de projecten, vergezeld van haar opmerkingen en eventuele punten die verduidelijking behoeven ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.161 lid 3](#)).

Uitslag

Op basis van het juryoordeel en de verificatie van de eigen verklaring stelt de aanbestedende dienst de winnaar(s) en eventueel bekroonde inzendingen vast. De beoordeling wordt verantwoord in het juryrapport.

In de praktijk wordt vaak als probleem ervaren dat een andere instantie dan de jury de uitslag vaststelt. Zo kan discussie ontstaan binnen de organisatie van de aanbesteder(s) of tussen de aanbesteder(s) en haar partner(s) over de inhoud van het juryrapport, terwijl het uitsluitend om het al dan niet accorderen van dit rapport moeten gaan. Bij de discussies wordt een keur aan argumenten in stelling gebracht om aan het juryrapport te tornen. Eisen worden achteraf gewijzigd of geëcarteerd (geschrapt) of er wordt na maatschappelijke commotie te elfder ure een extra beoordeling in de vorm van bewonersraadpleging toegevoegd. Dergelijke politieke bemoeienissen zijn in strijd met de beginselen van het aanbestedingsrecht (met name het transparantiebeginsel) en het recht dat de precontractuele fase beheerst (redelijkheid en billijkheid). De winnaar van de prijsvraag moet worden aangewezen op basis van de aan het begin van de procedure bekendgemaakte criteria. Als het reglement bepaalt dat de jury de beoordeling uitvoert, is het niet toegestaan die beoordeling later aan te passen of over te doen. Hiernaast levert bij gemeenten het dualisme onduidelijkheid op: wie accordeert uiteindelijk het juryrapport: het College van B&W of de Raad?

In geval van een Europese prijsvraag moet de uitslag aangekondigd worden ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.163](#)).

Eervolle vermeldingen

Naast de winnaars kan de jury eervolle vermeldingen opnemen in haar rapport. Aan een eervolle vermelding is geen prijs verbonden, maar het kan voor marktpartijen toch waardevol zijn om publicitaire redenen. Het is ook een uiting van waardering voor de inzet van de deelnemers.

Aanbevelingen

- Het is van groot belang voor een goed verloop van een competitie dat het benodigde politieke draagvlak goed is geregeld en dat geen misverstanden ontstaan bij de vaststelling van de uitslag. Om dit te voorkomen bij competities van gemeenten, wordt nadrukkelijk aangeraden om zowel het College van B&W als de gemeenteraad voor de start van de competitie te laten instemmen met de te hanteren beoordelingssystematiek. Dan kan het bestuur of de politiek nog legitieme invloed uitoefenen. Tijdens de competitie moeten zij zich niet met de beoordeling door de beoordelingscommissie of jury bemoeien. Zorg ervoor dat u dit goed communiceert met de gemeenteraad.
- Wanneer de gemeenteraad het vaststellen van de uitslag van de competitie mandateert aan het College van B&W legt u dit vast in de leidraad.
- Bied ruimte voor direct contact tussen de jury en de deelnemers in de tweede ronde van de prijsvraag
- Denk na over goede communicatie van de uitslag, dit kan gevoelens van onterechte afwijzing wegnemen en dienen als feedback voor alle betrokkenen (wat kan de volgende keer beter?).
- Denk na over het toekennen van eervolle vermeldingen, vooral bij een prijsvraag waarbij de nadruk ligt op de kwaliteit en inventiviteit van de plannen.

6. ADMINISTRATIEVE BEPALINGEN

6.1 Planning

Toelichting

In deze paragraaf maakt u de planning van de ontwikkelcompetitie inzichtelijk. Ook wanneer u alleen een leidraad voor de voorselectie opstelt moet u een (voorlopige) planning opnemen, zodat de deelnemers daar rekening mee kunnen houden. De wet schrijft geen verplichte termijnen voor ten aanzien van de planning, maar deze moet wel proportioneel zijn. De deelnemers moet voldoende kans geboden worden om een inzending te doen of, in geval van een voorselectie, zich aan te melden om in aanmerking te komen voor deelname. In de planning vermeldt u de belangrijkste mijlpalen van de prijsvraag; mogelijke mijlpalen zijn reeds voor u ingevuld in KOMPAS light Ontwikkelcompetities.

Aanbevelingen

Geef duidelijk aan welke data fataal zijn voor deelname indien ze niet gehaald worden (uiterste datum indienen aanmelding/inzending, uiterste datum stellen van vragen). Gebruik daarvoor de toelichting op de planning.

Aanbevelingen

- Geef duidelijk aan welke data fataal zijn (uiterste datum indienen aanmelding/inzending, uiterste datum stellen van vragen). Gebruik daartoe de toelichting op de planning.
- Neem bezwaartermijnen op in de planning (Alcatel-termijnen in geval van een Europese procedure).
- Zorg voor een realistische planning waarin rekening is gehouden met eventuele obstakels (bijv. politieke besluitvorming, afwachten uitkomsten bodemonderzoek e.d.).
- Communiceer wijzigingen in de planning duidelijk en vroegtijdig gecommuniceerd worden zodat deelnemers weten waar ze aan toe zijn.

6.2 Communicatie met de uitschrijver

Toelichting

Vrijwel iedereen is het er over eens dat direct contact voorafgaand aan de inzendingen wenselijk kan zijn. Dit draagt bij aan het creëren van wederzijds begrip. Direct contact kan onduidelijkheden oplossen, een betere verstandhouding scheppen dan een uitsluitend schriftelijke uitwisseling van vragen en antwoorden en wellicht zelfs problemen voorkomen. Op grond van het gelijkheidsbeginsel moet de aanbestedende dienst alle potentiële deelnemers gelijk behandelen en hen daarom van dezelfde informatie voorzien. Dit betekent dat directe contactmomenten bij voorkeur plenair georganiseerd worden, bijv. in een informatiebijeenkomst bij de start van de prijsvraag. Van directe contactmomenten dient altijd een schriftelijk verslag opgesteld te worden dat aan alle, ook niet aanwezige, (potentiële) deelnemers beschikbaar gesteld wordt. Het idee is dat zodoende geen ongelijkheid kan optreden. Incidenteel vinden aanbestedende diensten plenair direct contact onvoldoende. Ze willen inhoudelijk van gedachten wisselen met de geselecteerde gegadigden om zodoende innovatie en concurrentie te bevorderen. Individueel contact stelt een deelnemer 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 deelnemers dezelfde kansen hebben en voorkom dat de anonimiteit van de deelnemers na inzending gevaar loopt.

Direct contact in de voorselectie

In tegenstelling tot wat aanbestedende diensten vaak denken, is direct contact vóór de ontvangst van aanmeldingen toegestaan. Er is regelmatig behoefte aan direct contact tussen de aanbestedende dienst en geïnteresseerde architecten aan het begin van de voorselectie. Uitschrijvers van een prijsvraag willen hun opgave toelichten, zodat zij geschikte inzendingen kunnen verwachten; ontwerpers willen de opdrachtgever leren kennen voordat zij besluiten deel te nemen aan de prijsvraag. In de praktijk is een informatiebijeenkomst aan het begin van de voorselectie ongebruikelijk; dit gebeurt meestal aan het begin van de prijsvraag met de geselecteerde deelnemers.

Direct contact in de competitie

Soms vindt direct contact plaats aan het begin van de competitie: een plenaire bijeenkomst van de potentiële deelnemers en vertegenwoordigers van de aanbestedende dienst, of een gezamenlijk bezoek aan de projectlocatie. Wanneer dat mogelijk is, vindt zo'n bijeenkomst bij voorkeur plaats op de projectlocatie.

Vragen

Alle potentiële deelnemers (in de voorselectie) en geselecteerde deelnemers (in de prijsvraag) moeten in staat gesteld worden schriftelijke vragen en opmerkingen in te dienen, die verband houden met de alle aspecten van de competitie, ook wanneer voorzien is in een informatiebijeenkomst bij de start van de prijsvraag. Wanneer u voor elke fase een apart reglement publiceert, moet er bij aanvang van elke fase gelegenheid tot het stellen van schriftelijke vragen en opmerkingen geboden worden.

Deelnemers mogen uitsluitend contact opnemen met de in 1.3 genoemde contactpersoon op de voorgescreven wijze (schriftelijk of per email). Contact tussen de aanbestedende dienst of door de aanbestedende dienst ingeschakelde personen die belast zijn met de organisatie van de prijsvraag en/of de beoordeling met betrekking tot de procedure, op een andere dan de in het reglement voorgescreven wijze, is niet toegestaan.

U kunt de vragen beantwoorden in een 'nota van inlichtingen'. Deze nota van inlichtingen moet ruim voor de uiterste datum voor het inleveren van de aanmelding of inzending beschikbaar zijn voor alle (potentiële) deelnemers. Na publicatie gaat het bepaalde in de nota van inlichtingen boven het bepaalde in het reglement.

Rectificatie en heraanbesteding

Het komt voor dat terecht vragen gesteld worden of terecht 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 ([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 procedures, 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 deelnemers 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 deelnemers betekenen. Bij rectificatie moeten

passende termijnen in acht genomen worden. Rectificaties dienen tijdig te geschieden, zodat geïnteresseerde partijen (voorselectie) en geselecteerde deelnemers (prijsvraag) in staat zijn hun aanmelding of inzending aan te passen. Dit kan betekenen dat verlenging van de uiterste indieningsdatum onderdeel van de rectificatie moet zijn. Het is nooit toegestaan de eisen en criteria te rectificeren *na* ontvangst van de aanmeldingen of inzendingen.

Rechtsverwerking

In de praktijk bestaat veel onduidelijkheid over hoe om te gaan met vragen die niet gesteld worden. Aanbestedende diensten willen na het bekendmaken van de winnaars van de competitie niet geconfronteerd worden met bezwaren van andere deelnemers. 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 proactiviteit van deelnemers: in beginsel moeten zij hun bezwaren kenbaar maken op een moment dat de aanbestedende dienst eventuele gebreken en onduidelijkheden nog kan oplossen.

Het zogenaamde Grossmann-verweer (het beroep op rechtsverwerking omdat onduidelijkheden en gebreken niet gemeld zijn voor de nota van inlichtingen) is echter niet absoluut. De toepasselijkheid moet gezien worden in het kader van de redelijkheid en billijkheid. Zo kan een beroep op rechtsverwerking niet slagen wanneer een deelnemer in alle redelijkheid een andere interpretatie aan een criterium geeft dan de aanbestedende dienst ([Hoge Raad 26-06-2009](#)). Uit het vonnis van de Rechtbank Assen d.d. 12 mei 2010 (ongepubliceerd) volgt dat de vereiste proactiviteit niet zover reikt dat een deelnemer 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 deelnemer niet zelf vragen over vermeende onduidelijkheden hoeft te stellen wanneer anderen dit reeds hebben gedaan.

Aanbevelingen

- Wees terughoudend met informatiebijeenkomsten in de voorselectie. Meestal is dit omslachtig en is de verleiding groot om al over concrete oplossingsrichtingen te spreken, hoewel dit nog niet toegestaan is. Maak alleen gebruik van direct contact in de voorselectie als dit een duidelijke toegevoegde waarde voor uw procedure heeft.
- Bouw een gelegenheid voor direct contact tussen deelnemers en de uitschrijver tijdens de eigenlijke competitie. Dit kan de vorm krijgen van een plenaire informatiebijeenkomst of individuele briefings. Uiteraard is een individuele briefing niet mogelijk in combinatie met een anonieme beoordeling in een prijsvraag.
- Stel de geïnteresseerde partijen en inzenders in staat de beoogde projectlocatie te bezichtigen (wanneer deze bekend is).
- Voorkom dat direct contact ertoe leidt dat het gelijkheidsbeginsel geschonden wordt.
- Beschrijf in het reglement 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.
- 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, maar u moet 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 een nota van inlichtingen te publiceren of te rectificeren. Wacht niet de geplande publicatiedatum van deze nota af, maar grijp direct in.

- Overweeg zorgvuldig, voordat u zou besluiten de competitie te staken, of rectificatie niet mogelijk zou zijn.
- Bij aanzienlijke wijzigingen in de procedure kan de redelijkheid onder omstandigheden vereisen dat u de aanmeldings- of inzendingstermijn verlengt.

6.3 Tegemoetkoming kosten deelnemer(s)

Toelichting

Deelnemers aan de prijsvraag maken kosten. Op basis van het proportionaliteitsbeginsel (aanbestedingsrecht) en beginselen van redelijkheid en billijkheid zouden dergelijke kosten binnen de perken gehouden moeten worden en is een vergoeding op zijn plaats wanneer de gevraagde inspanning niet in een redelijke verhouding staat tot de (kans op) aanvaarding van het winnende voorstel. In geval van een overheidsopdracht schrijft de [Gids Proportionaliteit voorschrift 3.8](#) een passende vergoeding voor, wanneer een deel van de te plaatsen opdracht in het kader van de inschrijving moet worden uitgevoerd. Uiteindelijk kan er maar één winnaar zijn die de ontwikkelopgave daadwerkelijk mag uitvoeren, de overige deelnemers blijven met onverhaalbare kosten zitten. De kosten voor aanmelding in de voorselectie of het opstellen van een beknopte visie in de eerste ronde gelden als reguliere acquisitiekosten en hoeven in beginsel niet gecompenseerd te worden.

Prijzengeld

In de praktijk worden vaak een of meerdere prijzen toegekend, maar dat hoeft niet. Als de deelnemers aan de prijsvraag een redelijke vergoeding ontvangen voor de te verrichten inspanningen worden zij reeds gecompenseerd. Bij projectprijsvragen wordt meestal gekozen voor alternatieve prijzen als een tijdelijke vrijstelling van bouwrente of eerste keus in geval van uitgifte van meerdere percelen.. Prijzengeld is, naast publiciteit, ook een belangrijke stimulans voor potentiële deelnemers om aan de prijsvraag deel te nemen. Er zijn in Nederland geen wettelijke bepalingen over de omvang van het prijzengeld dat verdeeld wordt onder de deelnemers. In ons bestel staat de autonomie van decentrale overheden centraal. In Europese landen die een wettelijke prijsvraagcultuur kennen is het bieden van een reële vergoeding of prijzengeld verplicht.

Prijzen(geld) vormt een aanzienlijke post op de begroting. Het lijkt voor uitschrijvers dan ook aantrekkelijk om op deze post fors te bezuinigen of zelfs eenvoudigweg te schrappen, dat wil zeggen de kosten volledig af te wentelen op de deelnemers. Maar als de gevraagde inspanningen niet in verhouding staan tot de prijzen of de (kans op) een opdracht, kan het goed zijn dat er weinig of zelfs geen interesse is in de markt voor uw competitie. Een opdrachtgever doet bij een te lage vergoeding niet alleen de deelnemers tekort, maar ook zichzelf, omdat deelnemers dan worden gedwongen de werkzaamheden te minimaliseren en te kiezen voor standaardoplossingen die niet leiden tot optimale kwaliteit.

Vergoeding opstellen aanbieder

Aan het uitwerken van een globaal plan zijn kosten verbonden, waardoor een tegemoetkoming in de kosten redelijk kan zijn. Aan het verstrekken van een vergoeding zitten haken en ogen. Bij een *Procedure zonder voorselectie* is een vergoeding voor alle deelnemers meestal niet opportuun. Een dergelijke procedure heeft meestal meerdere deelnemers en het exacte aantal deelnemers is vooraf lastig in te schatten. Een vergoeding voor iedere deelnemer is te kostbaar en de onduidelijkheid over het aantal deelnemers vormt een aanzienlijk financieel risico. Bij een *Procedure zonder voorselectie* kan de tegemoetkoming in de kosten in het prijzengeld verdisconteerd moeten worden in geval van een prijsvraag. Bij een niet-openbare procedure of competitie met voorselectie (de *Open Oproepen* en

Procedure met uitgebreide voorselectie) wordt het aantal deelnemers beperkt en is het verstrekken van een vergoeding aan dit beperkte aantal goed te doen. Bij dergelijke procedures kan aan alle deelnemers een redelijke vergoeding worden verstrekt en geen prijzengeld worden toegekend. Zo voorkomt u dat deelnemers die (net) niet in de prijzen vallen met aanzienlijke kosten blijven zitten. Ook kunt u naar eigen inzicht een evenwicht zoeken tussen de omvang van het prijzengeld en een eventuele vergoeding aan de deelnemers.

Aanbevelingen

- Tegenover aanzienlijke inspanningen moet een redelijke vergoeding staan, hetzij in de vorm van een ontwerpvergoeding, het zij in de vorm van prijzengeld of een vervolgoopdracht. 'Redelijk' wil zeggen dat de inspanningen proportioneel zijn gezien de waarde van het prijzengeld, vergoedingen en/of de vervolgoopdracht.
- Professionele uitschrijvers stellen een ontwerpvergoeding beschikbaar voor deelnemers aan een prijsvraag of biedingprocedure. Overweeg altijd een ontwerpvergoeding wanneer u om een ontwerp vraagt.
- Bij een *Procedure zonder voorselectie* is een ontwerpvergoeding af te raden, omdat het aantal deelnemers op voorhand onbekend is en de uit te keren vergoedingen derhalve potentieel enorm in de papieren kunnen lopen. Beter is het om bij deze procedure de inspanningen van de deelnemers zoveel mogelijk te beperken.
- Stel prijzengeld beschikbaar voor de winnaar(s) van de prijsvraag, tenzij u een redelijke ontwerpvergoeding biedt
- Zorg dat de omvang van het prijzengeld in redelijke vergoeding staat tot de gevraagde
- Reik bij voorkeur meerdere prijzen uit. Ook deelnemers aan wie de opgave uiteindelijk niet opgedragen wordt, maken aanzienlijke kosten voor hun inzending.

6.4 Vervolg op de competitie

Toelichting

Het mogelijk vervolg op de ontwikkelcompetitie is afhankelijk van de gekozen grondvorm van de procedure:

Ideeënprijsvraag

De deelnemers willen bij voorbaat graag weten wat er met de resultaten van de prijsvraag gedaan wordt; dat geldt ook voor partners van de uitschrijver en overige geïnteresseerden. U kunt concrete vervolgstappen benoemen maar, als dit (nog) niet kan, ook intenties vermelden en geef aan wat u daartoe heeft ondernomen. Het vervolgtraject houdt verband met de geformuleerde doelstellingen (zie onder 0.1).

Projectprijsvraag

Bij een projectprijsvraag volgt een onderhandelingsprocedure op de prijsvraag, met als doel een vervolgoopdracht te verstrekken aan één of meerdere winnaars. Vermeld vanuit het oogpunt van transparantie welke deelnemers u wilt uitnodigen voor de onderhandelingsprocedure en voorkom daarmee frustraties, teleurstelling en negatieve publiciteit voorkomen. In de praktijk gebeurt het vaak dat ontwikkelaar A de prijsvraag wint, maar dat ontwikkelaar B uiteindelijk de vervolgoopdracht uitvoert en het volstrekt onduidelijk is waarom ontwikkelaar B in plaats van ontwikkelaar A aan de slag gaat. Er zijn meerdere mogelijkheden om deelnemers voor de onderhandelingsprocedure te selecteren. Het meest voor de hand liggend is om met de winnaar van de eerste prijs te onderhandelen. Soms wil de aanbesteder meer keuzevrijheid of concurrentie. Niet de aanbesteder, maar een onafhankelijke jury

heeft de beoordeling in de prijsvraag uitgevoerd, terwijl de aanbesteder wil uiteindelijk een opdrachtnemer contracteren die bij hem past.

Het is ook mogelijk om een bredere selectie uit te nodigen voor de onderhandelingsprocedure. Gedacht kan worden aan: de winnaars van prijs 1 en 2, alle prijswinnaars of alle deelnemers die volgens de jury voor deelname aan de onderhandelingsprocedure in aanmerking komen. In Frankrijk is het goed gebruik om de winnaars van de eerste en tweede prijs uit te nodigen voor de onderhandelingsprocedure. De eerste prijswinnaar krijgt in principe de vervolgoopdracht, tenzij deze een navenant hoger honorarium rekent dan de tweede prijswinnaar. In dat geval krijgt de tweede prijswinnaar de opdracht. Bij de Vlaamse Open Oproep gaan in principe alle deelnemers die door de jury de (vooraf bekend gemaakte) minimumscore toegekend krijgen door naar de onderhandelingsprocedure.

Een onderhandelingsprocedure is een gunningsprocedure. Dat betekent dat niet alleen gekeken wordt naar kwaliteit, maar ook naar prijs (tenzij u een vast honorarium biedt, wat u dan moet vermelden). U moet vermelden wat u in de onderhandelingsprocedure wilt beoordelen en welke criteria u daarbij wilt hanteren. Tijdens de onderhandeling zal ook een eventueel grondbod beoordeeld worden (tenzij de uitschrijver uitgaat van een vaste grondprijs). Aangezien in de prijsvraag het beoogde resultaat (kwaliteit van het voorstel) centraal staat, ligt het voor de hand om in de onderhandelingsprocedure meer de nadruk te leggen op andere relevante zaken.

Deelnemers nemen deel aan de competitie met het oog op een vervolgoopdracht. Als de vervolgoopdracht onverhoopt niet doorgaat is het niet meer dan redelijk om een schadeloosstelling toe te kennen, tenzij het niet doorgaan van de opdracht het gevolg is van gedragingen van de betreffende winnaar.

Biedingprocedure

Na een biedingprocedure moeten er stappen gezet worden om te komen tot de start van de ontwikkeling. In de praktijk vinden onderhandelingen plaats met de winnende deelnemer, nadat diens aanbieding is aanvaard. Op zich is dit niet vreemd; de uitslag van een ontwikkelcompetitie geldt niet als aanvaarding van een aanbieding in de zin van [BW art. 6:217 lid 1](#). Onderhandelingen over essentiële onderdelen van de inzending (zoals de prijs of karakteristieken van het plan) zijn als gevolg van de aanbestedingsregels en beginselen van redelijkheid en billijkheid niet toegestaan. De reden dat dergelijke onderhandelingen toch vaak plaatsvinden is dat gaande de competitie onvoldoende contact heeft plaatsgevonden - of vanwege knellende voorschriften niet heeft kunnen plaatsvinden - waardoor uitschrijver en de beoogde winnaar pas na de competitie daadwerkelijk tot een gedachtewisseling komen. U moet duidelijk omschrijven welke stappen gezet worden met de winnaar(s) na de competitie en welke voorwaarden daarbij van toepassing zijn. Als de ontwikkelopgave uiteindelijk door omstandigheden niet opgedragen wordt aan de winnaar(s) is het niet meer dan redelijk om een schadeloosstelling toe te kennen, tenzij het niet doorgaan van de ontwikkeling het gevolg is van gedragingen van de betreffende winnaar.

Aanbevelingen

- Geef aan wat u met de resultaten van de ideeënpreisvraag wilt doen. Zorg dat dit consistent is met de geformuleerde doelstellingen.
- Geef bij een projectpreisvraag duidelijk aan welke deelnemers (bijvoorbeeld winnaars eerste en tweede plaats) u wilt uitnodigen voor de onderhandelingsprocedure en wat u in deze procedure wilt beoordelen aan de hand van welke criteria.
- Het criterium hoogste grondbod als enig gunningscriterium is ongepast voor een onderhandelingsprocedure volgend op een ontwikkelcompetitie.
- In geval van een biedingprocedure is het niet toegestaan om over wezenlijke onderdelen van de aanbieding te onderhandelen in het vervolg op de competitie.

6.5 Rechtsbescherming

Toelichting

Bij een prijsvraag is de juridische verhouding tussen aanbestedende dienst en de deelnemers diffuus. Op grond van het prijsvraagreglement ontstaan wederzijdse verplichtingen (zie onder 0.3). De prijsvraag bevindt zich binnen de grenzen van het recht dat de precontractuele fase beheerst (redelijkheid en billijkheid), en de door het prijsvraagreglement gewekte verwachtingen moeten gerespecteerd worden. Wanneer de som van de vergoedingen, het prijzengeld en de waarde van de eventuele vervolgo opdracht boven de Europese drempelbedragen ligt en de uitschrijver een aanbestedende dienst is in de zin van de Europese aanbestedingsrichtlijnen is, is daarnaast ook het Europese aanbestedingsrecht van toepassing.

U moet in het reglement aangeven welk forum bevoegd is eventuele geschillen te beslechten. Partijen bij de prijsvraag die van mening zijn dat toepasselijke rechtsnormen geschonden zijn kunnen bezwaar maken bij de burgerrechter, tenzij partijen aangeven dat geschillen opgelost worden middels arbitrage. Een inhoudelijk voordeel van het inschakelen van een arbiter boven de burgerrechter is meestal de vakdeskundigheid van de arbiter. Bovendien is de procedure bij arbitrage minder formeel dan bij de burgerrechter. Bij arbitrage is in principe geen hoger beroep mogelijk. Zie [Aanbestedingswet 2016 art. 4.26](#): “Als ter zake van een aanbestedingsgeschil arbitrage is overeengekomen: a. voldoet de voorzitter van het scheidsrecht aan de eisen, genoemd in artikelen 1c en 1d van de Wet rechtspositie rechterlijke ambtenaren; b. kan tegen een arbitraal vonnis een vordering tot vernietiging als bedoeld in [art. 1.064 van het Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering](#): “Tegen een geheel of gedeeltelijk arbitraal eindvonnis staan slechts de rechtsmiddelen van vernietiging en van herroeping op de voet van het bepaalde in deze afdeling open.”

Arbitrage ligt niet altijd voor de hand. Bij aanzienlijke projecten en/of grote bedragen prijzengeld zullen afgewezen deelnemers eerder geneigd zijn het arbitraal vonnis aan te vechten; zij kunnen naar de burgerrechter stappen om het arbitragevonnis te laten vernietigen, zie bovengenoemd wetsartikel.

Klachtenprocedure

Een procedure aanspannen tegen de uitschrijver is een grote stap, die veel ondernemers niet lichtzinnig zullen zetten. Daarom voorziet de Aanbestedingswet in een laagdrempelige klachtvoorziening. Uitschrijvers moeten een klachtenloket aanwijzen waar deelnemers terecht kunnen met hun klachten over de competitie. Dat is meestal een aanspreekpunt binnen de organisatie van de uitschrijver dat onafhankelijk en met een frisse blik de klacht bekijkt en daarover een advies uitbrengt aan de uitschrijver. Ook is het mogelijk om het klachtenloket onder te brengen bij een onafhankelijke, externe partij.

In tweede aanleg kunnen ontevreden deelnemers hun klacht voorleggen aan de [Commissie van Aanbestedingsexperts](#) als de uitschrijver de klacht niet adequaat afhandelt. De Commissie van Aanbestedingsexperts zal een klacht uitsluitend ontvankelijk verklaren indien de klager zijn klacht eerst voorgelegd heeft aan de uitschrijver. Dat geldt overigens ook voor de burgerrechter. Ook als de Aanbestedingswet niet van toepassing is op de competitie, kan de uitschrijver een klachtenloket instellen om frustrerende rechterlijke procedures te vermijden. Een gang naar de Commissie van Aanbestedingsexperts is niet mogelijk als de Aanbestedingswet niet van toepassing is.

Aanbevelingen

- Gebruik altijd uw gezond verstand: conflicten kunnen soms met een normaal gesprek worden opgelost.
- Zorg dat het klachtenloket volledig losstaat van degenen die bij de organisatie van de ontwikkelcompetitie betrokken zijn.

6.6 Communicatie resultaten

Toelichting

Naast de uitdaging van de opgave en de beschikbaarheid van vergoedingen, prijzengeld en/of een vervolgoopdracht, kan publiciteit een belangrijke overweging voor deelnemers zijn om aan uw competitie deel te nemen. Daarom is het verstandig, expliciet te vermelden hoe u publiciteit aan de resultaten van uw competitie wilt geven; te denken valt aan een website, tentoonstelling, publicatie, debat, publicatie van de inzendingen etc. Voor voorgenomen publicitaire acties moeten praktische afspraken gemaakt worden, deelnemers moeten bijv. hun inzending voor een bepaalde periode ter beschikking stellen.

Aanbevelingen

- Besteed publicitaire aandacht aan de resultaten van de competitie. Publiciteit kan bijdragen aan maatschappelijk draagvlak en/of het vakdebat over projectontwikkeling.
- In principe mag u de inzendingen uitsluitend gebruiken voor de publicitaire activiteiten die u in het reglement vermeld heeft. Voor aanvullende activiteiten heeft u de toestemming van de betrokken deelnemers nodig.
- Bied deelnemers in geval van een fysieke inzending, de gelegenheid om hun inzending op te halen, zeker wanneer zij daar veel tijd en geld in gestoken hebben.

6.7 Voorwaarden

6.7.1 Algemene voorwaarden

Toelichting

Vrijwel iedere ontwikkelcompetitie bevat algemene voorwaarden. Strikt genomen is dat juridisch niet verplicht, maar het is wel zo handig. KOMPAS light Ontwikkelcompetities maakt met betrekking tot de algemene voorwaarden een onderscheid tussen de voorwaarden met betrekking tot uitgifte en de voorwaarden met betrekking tot de procedure.

De voorwaarden met betrekking tot de uitgifte zijn een wezenlijk onderdeel van de ontwikkelcompetitie. Deze moeten derhalve zo duidelijk mogelijk omschreven worden. KOMPAS light Ontwikkelcompetities onderscheidt drie mogelijkheden met betrekking tot de uitgifte: vaste voorwaarden, uitgangspunten bij onderhandeling en vrije onderhandeling.

Wat betreft de voorwaarden voor de procedure biedt het formulier een lijst van algemene voorwaarden die in de praktijk vrijwel altijd gehanteerd worden. Daarnaast biedt het formulier de mogelijkheid om aanvullende voorwaarden te formuleren.

Aanbevelingen

- Neem de algemene voorwaarden uit KOMPAS light Ontwikkelcompetities over.

6.7.2 Mededinging

Toelichting

Teams

In een competitie kunnen deelnemers die niet zelfstandig aan de deelnamevoorwaarden kunnen voldoen een team vormen. De contractuele organisatievorm van het team kan zowel samenwerkingsverband als hoofdaannemer-onderaannemer constructie zijn, of een combinatie van beide. Na aanmelding of inzending mag de samenstelling van het team in beginsel niet gewijzigd

worden, tenzij de uitschrijver daartoe uitdrukkelijke toestemming gegeven heeft. Een dergelijke toestemming moet in ieder geval onthouden worden indien daardoor de gelijke behandeling van de deelnemers in het gedrang komt. De contractuele organisatievorm van het team komt bij een projectprijsvraag in de onderhandelingsprocedure aan bod en is bij een ideeënprijsvraag niet aan de orde.

Voorkennis

U kunt een deelnemer van deelname uitsluiten als deze bepaalde voorbereidende werkzaamheden voor uw opgave of prijsvraag 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 de opgave kan grotendeels opgeheven worden door het haalbaarheidsrapport ook beschikbaar te stellen aan de overige deelnemers (zie [Fabricom-arrest](#)).

Eénmaal deelnemer/meerdere inzendingen

KOMPAS licht Ontwikkelcompetities probeert de kosten van de procedure voor zowel de uitschrijver als de deelnemers zo beperkt mogelijk te houden. Daarom werkt het merendeel van de procedures die dit KOMPAS ondersteunt volgens het principe van een trechter: het aantal deelnemers dat daadwerkelijk een volledige inzending moet doen wordt middels een voorselectie of, in geval van een *Open Oproep op basis van Visie*, in een eerste ronde beperkt. Het principe van het terugbrengen van het aantal deelnemers brengt met zich mee dat deelnemers slechts één aanmelding of inzending mogen doen.

6.7.3 Auteursrecht

Toelichting

Auteursrecht op de inzendingen

Een ontwikkelcompetitie is gericht op het contracteren om een (markt)partij die voor eigen rekening en risico een project gaat ontwikkelen. Dat impliceert dat de auteursrechten bij de ontwikkelde partij rusten. Incidenteel komt voor dat de uitschrijver de auteursrechten op de winnende inzending of zelfs alle inzendingen claimt. Dat is bij aanbestedingen van werken met ontwerp en architectendiensten goed gebruik, maar doet geen recht aan de aard van een ontwikkelcompetitie en stuit op weerstand in de markt. Het claimen van auteursrechten kan onredelijk zijn en kan de ontwikkeling belemmeren. In geval van tijdelijke concessies is het verstandig om afspraken te maken over de auteursrechten: wat zijn de rechten en verplichtingen over en weer wanneer de tijdelijke concessie afloopt?

Auteursrecht op bestaand gebouw

Wanneer u een competitie uitschrijft voor de herontwikkeling van een bestaand gebouw, kan het zijn dat het ontwerp van dat gebouw auteursrechtelijk beschermd is. Het is belangrijk bij een dergelijke opgave te controleren of er een auteursrecht rust op het ontwerp. In dat geval kunnen veranderingen aan het gebouw een inbreuk vormen op het auteursrecht van de rechthebbende architect). Het auteursrecht dient om de goede naam van de architect en de integriteit van zijn kunstwerk te beschermen. Het is geen exclusief recht op opdrachten die verband houden met aanpassingen van het gebouw. Onder het aanbestedingsrecht is het enkele bestaan van een auteursrecht onvoldoende grond om af te zien van een openbare aanbesteding van de renovatieopdracht, als deze aanbestedingsplichtig zou zijn. Het is het primair aan de deelnemers om hier een oplossing voor te vinden in overleg met de rechthebbende(n), maar wanneer u voorwaarden oplegt in de competitie die een inbreuk (kunnen) vormen op het auteursrecht, is het verstandig om vooraf contact op te nemen met de rechthebbende. Overleg welke kwaliteiten van het ontwerp geborgd moeten worden en overleg wat zijn rol in de competitie kan zijn.

Als de opdracht aanbestedingsplichtig is, kunt u de opdracht niet rechtstreeks gunnen aan de oorspronkelijke architect, die al dan niet samenwerkt met andere marktpartijen. Wel kan in goed overleg de mogelijke rol van de oorspronkelijke architect besproken worden, bijv. als adviseur van de uitschrijver of lid van de beoordelingscommissie, of deelnemer van een consortium dat inschrijft op de ontwikkelcompetitie.

Aanbevelingen

- Stel bij herontwikkeling van een bestaand gebouw, de oorspronkelijke architect van het gebouw tijdig in kennis van de voorgenomen wijzigingen. Deze architect kan niet op basis van het auteursrecht de opdracht tot wijziging van het gebouw rechtstreeks afdwingen.
- Leg schriftelijk vast bij wie de auteursrechten en eventuele andere intellectuele eigendomsrechten liggen.
- Voorkom dat een eenzijdige regeling omtrent intellectuele eigendomsrechten de ontwikkeling van innovatieve 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 uitschrijver als de deelnemer (bijv. door de partij die niet de intellectuele eigendomsrechten krijgt bepaalde gebruiksrechten te geven).

6.7.4 Overige voorwaarden

Toelichting

Dit formulier biedt u ruimte om voorwaarden te formuleren waarin KOMPAS light Ontwikkelcompetities niet standaard voorziet.

Boetes

Boetebedingen waarmee ingestemd moet worden, vormen een categorie voorwaarden die regelmatig voorkomen in ontwikkelcompetities. KOMPAS light Ontwikkelcompetities ondersteunt niet standaard de mogelijkheid om instemming met boetebedingen te vereisen, maar dit type voorwaarden kan wel gespecificeerd worden onder de overige voorwaarden.

Volgens [Houd het simpel, met vlag en wimpel, handreiking partnerkeuze bij gebiedsontwikkeling](#) van NEPROM, moeten boetebedingen zo veel mogelijk worden gekoppeld aan specifieke verplichtingen. De nakoming daarvan moet bovendien redelijkerwijs uitvoerbaar zijn of worden geacht. De omvang van de boete moet in een proportionele verhouding staan tot de bijbehorende verplichting en tevens het doel van de boete dienen. De boete moet niet onredelijk hoog zijn, maar wel voldoende hoog om de partij die de boete riskeert te stimuleren om de verplichting daadwerkelijk en naar behoren uit te voeren. Een algemeen boetebeding voor 'iedere denkbare' wanprestatie wordt sterk afgeraden omdat dit al snel onredelijk is tegenover de ontwikkelende partij.

Aanbeveling

- Houd het aantal toepasselijke algemene voorwaarden zo beperkt mogelijk.
- Wees terughoudend in het formuleren van aanvullende voorwaarden.
- Boetebepalingen zijn concreet, proportioneel en gekoppeld aan beheersbare verplichtingen.