

## Wat is **KOMPAS light**?

**KOMPAS light** is een eenvoudig, digitaal systeem om een leidraad op maat op te stellen voor een aanbesteding van architectendiensten, een reglement voor een ontwerpprijsvraag of een reglement voor een ontwikkelingscompetitie.

Architectuur Lokaal heeft samen met de Rijksbouwmeester, VNG, BNA, NEPROM, Bouwregie Netwerk, Ministerie van EL&I en PIANOo het digitale systeem **KOMPAS light** ontwikkeld om opdrachtgevers te helpen bij het opstellen van goede selectieprocedures.

**KOMPAS light** brengt een digitale standaard die voor alle partijen de nodige vereenvoudiging en transparantie biedt. De betrokken partijen bevelen **KOMPAS light** van harte aan.

Veel overheden hebben weinig kennis en ervaring met aanbestedingen en prijsvragen. Het (publieke) opdrachtgeverschap op dit terrein is veelal incidenteel. Het opzetten en uitvoeren van

een goede procedure is een complexe en tijdrovende aangelegenheid. Iedere opgave is uniek en vraagt om maatwerk; het klakkeloos kopiëren van andere procedures kan desastreuus uitpakken. **KOMPAS light** verschaft een helder overzicht en leidt de opdrachtgever stapsgewijs door de procedure. Per stap wordt een toelichting verstrekt, waarin inzichtelijk gemaakt wordt welke regels (wet en jurisprudentie) van toepassing zijn, wat deze regels inhouden, hoe deze regels in de praktijk toegepast worden en waar zich knelpunten kunnen voordoen. Zo wordt per stap duidelijk welke keuzes gemaakt moeten worden en welke kennis daarvoor nodig is. nodig is om de betreffende keuzes te maken. Elke stap bevat aanbevelingen om de procedure zo goed mogelijk in te richten in termen van doelmatigheid, rechtmatigheid en proportionaliteit.

### Vier **KOMPASSEN**

**KOMPAS light** bevat vier Kompassen. Deze Kompassen zijn in 2016 aangepast aan de gewijzigde Aanbestedingswet (2012), die per 1 juli 2016 is gewijzigd. De Kompassen bieden concrete handvatten voor het proportioneel inrichten van uw procedure op basis van de Gids Proportionaliteit en de praktijk:

- **KOMPAS light Architectendiensten**, digitale handleiding voor aanbesteding van architectendiensten. In dit KOMPAS treft u tevens het **KOMPAS bij Duurzaamheid** aan, dat u helpt om invulling te geven aan uw duurzaamheidsambities
- **KOMPAS light Prijsvragen**, digitale handleiding voor het uitschrijven van ontwerpwedstrijden
- **KOMPAS light Ontwikkelcompetities**, digitale handleiding voor de selectie van een ontwikkelaar, met een plan (en evt. een grondbod)
- **KOMPAS light Design Build**, digitale handleiding voor aanbesteding van geïntegreerde, Design and Build opdrachten.

Hiernaast is de **KOMPASwijzer** ontwikkeld. **KOMPASwijzer** helpt u bij de keuze voor een bouworganisatievorm wanneer u twijfelt over de juiste procedure voor uw opdracht.

## Waar is KOMPAS light te vinden?

**KOMPAS light** is online beschikbaar op [www.ontwerpwedstrijden.nl](http://www.ontwerpwedstrijden.nl). Om ermee aan de slag te gaan maakt u een account aan, waarop u voortaan kunt inloggen. U logt anoniem in, in een beveiligde omgeving waarin alleen uzelf toegang heeft tot uw account en de procedures die u met de Kompassen light opstelt. Ga daarom vertrouwelijk om met uw inloggegevens.

Nadat u ingelogd bent verschijnt een keuzemenu, waarin u een keuze maakt voor één van de procedures waaraan u wilt werken (architectendiensten, ontwerpwedstrijden of ontwikkelcompetities). Nadat u een keuze gemaakt heeft, wordt het betreffende Kompas geladen. U kunt nu een nieuwe leidraad aanmaken of een reeds aangemaakte leidraad bewerken.

De toelichtingen en aanbevelingen die bij de Kompassen behoren zijn ook via [www.ontwerp-wedstrijden.nl](http://www.ontwerp-wedstrijden.nl) als pdf te downloaden. **KOMPAS light Design Build** is in zijn geheel als pdf beschikbaar gesteld.

## Hoe werkt KOMPAS light?

**KOMPAS light Architectendiensten, Prijsvragen en Ontwikkelcompetities** werken als een digitaal 'belastingformulier'. Voor iedere stap in de procedure vult u een formulier in. Om u daarbij behulpzaam te zijn, biedt **KOMPAS light** per stap een toelichting en praktische aanbevelingen. Nadat u het formulier (gedeeltelijk) heeft ingevuld kiest u onderaan het formulier de optie stap afronden (om het *geheel* ingevulde formulier te controleren en te bewaren) of de optie tussentijds bewaren (om het *gedeeltelijk* ingevulde formulieren te bewaren; u kunt er later verder in werken).

U kunt uw leidraad downloaden naar uw eigen computer en desgewenst bewerken (omzetten naar eigen 'huisstijl', toevoegen logo organisatie(s), toevoegen paginanummering, converteren naar PDF, et cetera). U kunt nog niet afgeronde leidraden ook tussentijds downloaden. U kunt een leidraad maken voor de gehele procedure of kiezen voor aparte leidraad voor iedere fase. U kunt eerder aangemaakte leidraden bewerken tot nieuwe leidraden, zodat u niet iedere keer een geheel nieuwe leidraad hoeft op te stellen. **KOMPAS light** verstrekt tevens de benodigde (standaard) formulieren.

## Uitgangspunten KOMPAS light

### **Eenvoud**

Sinds de introductie van de Europese aanbestedingsregels is er veel discussie over 'juridisering' van architectenselecties. De wet biedt mogelijkheden voor wat er *kan* worden gevraagd. Deze mogelijkheden zijn niet per definitie op elke procedure van toepassing, maar om alle risico's te vermijden worden vaak *alle* eisen die mogelijk zijn in een procedure opgenomen. Dat maakt de procedures vaak onnodig zwaar. Ook wordt geregeld knipt en geplakt uit leidraden van andere aanbesteders. **KOMPAS light** gaat terug naar de basis. De Kompassen doorlopen stapsgewijs de procedure en vertellen in begrijpelijk Nederlands wat u per stap moet doen voor *uw eigen opdracht* en welke keuzevrijheid u hebt.

### **Uniformiteit**

Er waren geen standaarden voor architectenselecties, en de wildgroei aan leidraden die daarvan het gevolg was betekende een enorme lastendruk voor alle betrokken partijen. De Kompassen worden breed gedragen door de opdrachtgevers en opdrachtnemer (ontwerpers, ontwikkelaars) en kennisinstellingen.

De standaarden die Architectuur Lokaal in de loop der jaren met de Kompassen heeft ontwikkeld worden steeds vaker toegepast en zijn herkenbaar voor alle partijen. Onder invloed van **KOMPAS light** treedt uniformering op, wat bijdraagt aan overzichtelijkheid, zekerheid, betere mededingingskansen voor het MKB en starters.

### ***Lastenverlichting***

(Europese) aanbestedingen, inclusief prijsvragen, gaan doorgaans gepaard met forse kosten, zowel voor de aanbestedende dienst als de deelnemers. De Kompassen stimuleren lastenverlichting en bevorderen voorselecties, zodat het aantal deelnemers dat een volledige inzending moet doen beperkt wordt.

**KOMPAS light Architectendiensten** en **KOMPAS light Design Build** ondersteunen alleen de niet-openbare aanbestedingsprocedure (aanbesteding met voorselectie); **KOMPAS light Prijsvragen** en **KOMPAS light Ontwikkelcompetities** bevatten vijf resp. vier verschillende prijsvraagprocedures, die op één na, alle een voorselectie kennen.

### ***Proportionaliteit***

Aanbestedingen en prijsvragen moeten volgens zowel de Europese als de nationale regelgeving in redelijke verhouding staan tot de aard en omvang van de opdracht (het zogenaamde proportionaliteitsbeginsel). Uiteraard zijn ook redelijkheid en billijkheid van toepassing. De Kompassen bieden concrete handvatten voor het proportioneel inrichten van uw procedure op basis van de (verplichte) Gids Proportionaliteit en de praktijk.

### ***Goede prijs/kwaliteitverhouding***

**KOMPAS light** veronderstelt dat de inkoopstrategie van de aanbestedende dienst gericht is het op het verkrijgen van de beste ontwerp oplossing (prijsvraag) of het contracteren van de beste ontwerper tegen een redelijk honorarium (aanbesteding). In de terminologie van het aanbestedingsrecht hebben we het dan over de 'beste prijs-kwaliteitsverhouding (pkv).

De laagste prijs van de dienstverlening als enig criterium is minder geschikt om goede architectuur te beoordelen, zeker bij complexe bouwprojecten. Het honorarium van de architect bedraagt slechts een fractie van de totale bouwkosten. U bent niet per definitie het goedkoopste uit met de architect met het laagste honorarium; dit zegt immer niets over de vraag of de architect lagere bouw- en n/of onderhoudskosten kan realiseren.

### ***Goede voorbereiding***

Een goed begin is het halve werk. Dat geldt zeker ook voor aanbestedingen en prijsvragen. De Gids Proportionaliteit stelt dat een aanbesteding onderdeel is van een uitgebreider inkooptraject, die meerdere fasen doorloopt: voorfase, opstellen stukken voor procedure, selectieprocedure en uitvoering van de opdracht. De Kompassen in **KOMPAS light** hebben primair betrekking op het opstellen van aanbestedingsleidraden en prijsvraagreglementen en veronderstellen dat er al een goede voorbereiding plaatsgevonden heeft in de voorfase. Per stap in de selectieprocedure beschrijven de Kompassen welke keuzes gemaakt kunnen en moeten worden. Veel van deze keuzes moeten eigenlijk gemaakt worden in de voorfase. Lees daarom eerst de Gids Proportionaliteit en de Toelichting en Aanbevelingen van het Kompas in **KOMPAS light** dat u wilt gebruiken, voordat u begint met het opstellen van uw aanbestedingsleidraad of prijsvraagreglement.

### ***Keuzevrijheid***

**KOMPAS light** gaat uit van de contractvrijheid van aanbesteders om zelf de uitvraag te formuleren. Dat is een autonome bevoegdheid, maar ook een eigen verantwoordelijkheid. Iedere uitvraag is tot op zekere hoogte uniek en vraagt om maatwerk. Het verplicht voorschrijven van mogelijke (invullingen van bepaalde) keuzes biedt dan geen soelaas. De Kompassen in **KOMPAS light** zijn zodanig ingericht dat het voor de aanbestedende dienst duidelijk is welke keuzes er per stap gemaakt kunnen worden binnen de wettelijke kaders en wat de gevolgen van bepaalde keuzes (kunnen) zijn.

### **Voordat u begint**

Voordat u aan de slag gaat met **KOMPAS light**, is het van belang dat u in het kader van de voorbereiding een aantal stappen zet (zie ook Gids Proportionaliteit):

### ***Inventariseren behoefte***

In deze eerste oriënterende fase wordt de behoefte van de organisatie in kaart gebracht. In dat kader wordt ook de huidige situatie geanalyseerd. In deze fase is het verstandig om eens te informeren bij collega aanbestedende diensten en of kenniscentra om te kijken wat de mogelijkheden zouden kunnen zijn. Het resultaat van deze inventarisatie is de verwoording van 'de kern van de opgave.'

### ***Formuleren ambities***

Vervolgens moet u uw ambities verwoorden ten aanzien van de opgave. Wat zijn uw wensen ten aanzien van het ontwerp (prijsvraag) of de in te kopen dienstverlening (aanbesteding). Het is belangrijk om de ambities duidelijk vast te leggen. Alleen dan kan er in de procedure rekening mee gehouden worden.

### ***Bepalen inkoopstrategie***

U moet ook een inkoopstrategie bepalen: hoe wilt u potentiële deelnemers aan uw aanbesteding of prijsvraag benaderen? **KOMPAS light** veronderstelt dat u op zoek bent naar de beste ontwerpoplossing (prijsvraag) of de beste ontwerper tegen een redelijk honorarium (aanbesteding). Een van de pijlers van het aanbestedingsrecht is het gelijkheidsbeginsel: alle (potentiële) deelnemers moeten gelijk behandeld worden, ongeacht hun omvang of plaats van vestiging. Mede op basis van een analyse van de markt bepaalt u of het verstandig is opdrachten te bundelen of juist te splitsen in percelen, wat de omvang van de opdracht van de architect is (wilt u een traditionele 'volledige' architectenopdracht gunnen, wilt u een integrale ontwerpopdracht (total engineering) gunnen aan een ontwerpteam, of wilt u misschien slechts een opdracht voor een voorlopig ontwerp gunnen om daarna een engineer & build opdracht aan een aannemer te verstrekken?) en of u extra aandacht wilt besteden aan de mededingingspositie van kleine ondernemingen en jonge architecten. Er bestaat geen 'gouden inkoopstrategie'.

Een goede inkoopstrategie gaat uit van de kern van de opgave, de geformuleerde ambities en de marktsituatie en besteedt aandacht aan drie factoren:

- Partner of plan: wilt u een partner of een plan kiezen? Onder de noemer 'partner' ligt de nadruk op het ontwerpproces en wordt veelal gevraagd om een visie op het ontwerpproces of een bureaupresentatie. Een aanbesteding is dan de gekte procedure. Onder de noemer 'plan' ligt de nadruk op het resultaat en wordt meestal gevraagd om een visie op de opgave

of zelfs een ontwerp. Wanneer u primair een ontwerp zoekt, is een prijsvraag beter geschikt dan een aanbesteding.

- De geschatte waarde van de opdracht: ervan uitgaande dat er sprake is van een aanbestedende dienst en/of een aanbestedingsplichtige activiteit in de zin van de Aanbestedingswet, bepaalt de waarde van de opdracht of er al dan niet Europees aanbesteed moet worden, waardoor mogelijke aanbestedingsprocedures vastliggen (bij een prijsvraag moet ook gekeken worden naar het prijzengeld);
- Het inkooprisico: welke risico's zijn er, zijn er alternatieven denkbaar.

### **Markt verkennen**

Kennis van de markt is essentieel. In de bouw is bij complexe projecten een marktconsultatie een belangrijk instrument om de geformuleerde kern van de opgave, de ambities en de inkoopstrategie te toetsen, maar ook om te kijken of de geformuleerde vraag aansluit op wat de markt te bieden heeft en of er niet betere oplossingen zijn, et cetera. Marktconsultaties zijn ongewoon gebruikelijk bij architectenselecties en ontwerprijstvragen, maar wel degelijk toegestaan. Het is verstandig om een vorm van marktverkenning te betrachten om uw vraag te toetsen en mogelijk aan te scherpen. Dat kan veel problemen tijdens de procedure aanbesteding voorkomen.

### **Eisen en criteria opstellen**

Na de marktverkenning vertaalt u de kern van de opgave, de ambities en de inkoopstrategie in wensen en eisen. Zaken waar de deelnemers en de offertes (aanbesteding)/inzendingen (prijsvraag) minimaal aan moeten voldoen vertaalt u respectievelijk in voorwaarden voor deelname en programma van eisen. Wensen vertaalt u naar beoordelingscriteria die de mate beoordelen waarin de architect en zijn offerte of inzending aan uw wensen beantwoorden.

### **Draagvlak vastleggen**

Het is van groot belang voor een goed verloop van een aanbesteding of prijsvraag dat het benodigde politieke draagvlak voor de te volgen procedure en te vergeven opdracht vooraf goed geregeld is. Betrek daarom de politiek reeds in het voortraject en zorg ervoor dat iedereen de gekozen koers onderschrijft. In de praktijk ontsporen maar al te vaak procedures omdat de politiek zich niet geïnteresseerd voelt aan de procedure en of de uitslag.

### **Informatie en ondersteuning**

Gebruikers van **KOMPAS light** kunnen voor vragen over en ondersteuning bij het gebruik van **KOMPAS light** terecht bij het Steunpunt Architectuuropdrachten & Ontwerpwedstrijden van Architectuur Lokaal.

Het Steunpunt verneemt graag uw ervaringen met **KOMPAS light**. Het systeem wordt regelmatig geactualiseerd; reacties van gebruikers voor eventuele verbeteringen zijn altijd welkom.