

# STEUNPUNT ONTWERPWEDSTRIJDEN

**persbericht 6 juli 2009**

## **Actie Aanbestedingen effectief: eisen dalen** **Aanbestedingen architectendiensten 2<sup>e</sup> kwartaal 2009**

*6 juli 2009 – Eind april publiceerde het Steunpunt Ontwerpwedstrijden haar eerste kwartaalbericht over de aanbestedingen van architectendiensten die tussen 1 januari en 22 april 2009 op de Aanbestedingskalender aangekondigd waren. Voornaamste conclusie: architecten en aanbestedende diensten hebben grote meningsverschillen over redelijke selectie eisen. Nu, twee maanden later, is het tijd voor een update. Ditmaal heeft het Steunpunt 33 aanbestedingen geïnventariseerd. Eisen lijken te dalen; met name de forse daling van de omzeteisen springt in het oog. Het Steunpunt heeft haar steentje bijgedragen. Sinds april reageert het Steunpunt op iedere aangekondigde aanbesteding voor architectendiensten met het doel de aanbestedingspraktijk te verbeteren. Resultaat bleef niet uit: omzeteisen halverden, onduidelijke en wettelijk verboden eisen werden geschrapt, procedurele aanbevelingen werden overgenomen. Dit positieve nieuws wordt echter overschaduwd door de economische crisis. De gebruikelijke drukte in juni blijft uit; het aantal aanbestedingen geraakt in een vrije val.*

### **De aanbesteders en adviseurs**

Ook in het tweede kwartaal zijn gemeenten met 18 aanbestedingen de belangrijkste aanbesteders van architectendiensten gevolgd door educatieve instellingen en overig (resp. 7 en 8 aanbestedingen). Opvallend verschil met de voorgaande periode is de afwezigheid van de woningbouwcorporaties.

De aanbesteders kunnen onderverdeeld worden in professionele en incidentele aanbesteders. Onder professioneel aanbesteder verstaat het Steunpunt een aanbesteder met eigen of gezamenlijke inkoopdienst. Zij namen 21% van de aanbestedingen voor hun rekening, een afname van 13%.

Evenals vorige periode huren de meeste incidentele aanbesteders externe adviseurs in. Dit was het geval bij 22 van de 26 aanbestedingen. Deze periode is het moeilijker om adviseurs met een sterke positie te identificeren. Met 4 aanbestedingen is ICS Adviseurs net als de vorige keer koploper. PRC en Complan delen de tweede plaats met ieder 2 aanbestedingen.

### **De opdracht**

Het Steunpunt onderscheidt 6 categorieën ontwerp opdrachten: (1) gemeente- en provinciehuizen, stadskantoren, (2) maatschappelijk vastgoed, (3) cultuurgebouwen, (4) utiliteitsgebouwen, (5) woningen en overige gebouwen en (6) infra, water, landschap en openbare ruimte. Net als de vorige keer neemt de categorie maatschappelijk vastgoed ruim de helft van de aanbestedingen voor haar rekening (18 van de 33 aanbestedingen). Daarnaast is er een opvallende toename van cultuurgebouwen (7 aanbestedingen in twee maanden tegenover 8 in vier maanden de vorige keer).

Het valt op dat bij veel aanbestedingen een gedegen omschrijving van de projectambities ontbreekt. Wat wil een opdrachtgever precies? Ontspoorde procedures kunnen vaak herleid worden tot een gebrekkige projectdefinitie en –ambitie.

### **De procedure**

De niet-openbare procedure blijft dominant: 97% kiest hiervoor. De keuze om door voorselectie het aantal inschrijvers terug te brengen lijkt een automatisme, niet een weloverwogen keuze. Dit blijkt ondermeer uit geconstateerde overtredingen van het aanbestedingsrecht, waarbij al bij de voorselectie eisen aan de aanbieder gesteld worden (honorarium en projectvisie).

#### **• Minimumeisen**

Het vinden van een balans tussen de belangen van architecten (lage toetredingsdrempel) en de aanbesteder (zekerheid) blijft problematisch. Minimumeisen dienen om ongeschikte gegadigden uit te sluiten, **niet** om zo snel mogelijk naar de selectie van vijf architecten voor de inschrijvingsfase te

trechteren. Meestal komt slechts een fractie van het aantal architectenbureaus waarvan verwacht mag worden dat zij de opdracht naar behoren kunnen uitvoeren in aanmerking door hoge omzeteisen en referentie-eisen.

De omzeteisen zakken. Deze keer wordt slechts in 18% van de aanbestedingen een gemiddelde jaaromzet van € 1 miljoen gehanteerd, met een enkele uitschieter naar € 2 miljoen. 45% stelt een omzeteis tussen de € 750.000 en € 500.000; 18% eist tussen de €400.000 en €150.000. In 2 gevallen werd geen omzeteis gesteld en in 1 geval werd gevraagd om een "voldoende" jaaromzet.

Toch blijven de financiële minimumeisen zorgelijk. Nog steeds hanteren veel aanbesteders (te) hoge omzeteisen. Het is de vraag in hoeverre de neerwaartse bijstelling voldoende is om de gevolgen van de crisis op te vangen.

Een bijkomend probleem zijn de gevraagde bewijsmiddelen. Regelmatig wordt om een accountants-verklaring gevraagd, hoewel veel architecten niet verplicht zijn om hun boekhouding door een accountant te laten goedkeuren.

Ook wordt vaak gevraagd om omzetverklaringen over de laatste 3 afgesloten boekjaren, die dan moeten corresponderen met de laatste drie kalenderjaren. Daarbij wordt er geen rekening mee gehouden dat mogelijk het laatste boekjaar nog niet afgesloten is of dat een startend bureau nog geen drie boekjaren kan overleggen. Dit alles verhoudt zich zeer moeizaam met de vereiste proportionaliteit van de gestelde eisen.

Duidelijk fout is de eis van winstgevendheid. Financiële draagkracht kan uitsluitend aangetoond worden met omzetopgaven en/of balansen en balansuittreksels; de wet noemt de verlies- en winstrekening niet als bewijsmiddel en mag dus ook niet gevraagd worden.

- **Selectiecriteria**

Vaak hebben selectiecriteria betrekking op de beoordeling van referentieprojecten. Hoeveel referentieprojecten kan een aanbesteder in redelijkheid vragen? Het aantal gevraagde referenties moet proportioneel zijn ten opzichte van de opdracht. Bij een complexe opgave kunnen meerdere referenties gevraagd worden. Over het algemeen worden tussen de drie en vijf referenties gevraagd. Indien er meer dan vijf referenties gevraagd worden - in een enkel geval 12(!) - zal dit al snel als buitenproportioneel bestempeld moeten worden. Het 'overvragen' betekent een enorme last voor zowel de gegadigden als de aanbestedende dienst en werkt bovendien feitelijk marktwerkingbeperkend.

De eisen die aan referentieprojecten gesteld worden zijn zo mogelijk nog problematischer. In de praktijk wordt vrijwel uitsluitend om **soortgelijke** referenties gevraagd, of in ieder geval kunnen uitsluitend soortgelijke projecten de maximum score behalen. Waarom is een architect die vijf brandweerkazernes ontworpen heeft meer geschikt dan een architect die slechts één kazerne ontworpen heeft? Een ontwerpopdracht wordt zo versmald tot een routineklus, terwijl juist het unieke van de opgave centraal zou moeten staan. Routine is geen garantie voor kwaliteit. Het gevolg van het overwaarderen van routine kan zijn dat de architect van de vijf brandweerkazernes geselecteerd moet worden, terwijl de aanbesteder eigenlijk meer gecharmeerd is van die ene brandweerkazerne. Daarom is het beter de referentieprojecten te beoordelen aan de hand van kerncompetenties die de architect moet bezitten om de opdracht tot een optimaal resultaat te brengen. Het gaat hierbij dus niet om **soortgelijke**, maar **vergelijkbare** projecten. Zo zou een gegadigde ook middels typologisch andersoortige referentieprojecten aan kunnen tonen voldoende vaardigheid te hebben ten aanzien van relevante kerncompetenties zoals stedenbouwkundige inpassing, duurzaam bouwen of werken in ontwerpteamverband.

### **De inschrijvingsfase**

Bij niet-openbare procedures worden vrijwel altijd 5 gegadigden uitgenodigd voor de inschrijvingsfase. Meestal wordt de inschrijvers gevraagd om een visiepresentatie en financiële aanbieding ('offerte'); in een aantal gevallen wordt gevraagd om een schetsontwerp of schetsvisie ('meervoudige opdracht'). Er is deze periode een opvallende toename van beschikbare vergoedingen voor het doen van een inschrijving, al staat de hoogte van deze vergoeding meestal in geen verhouding tot de gevraagde werkzaamheden.

Op één enkele aanbesteding na werd de opdracht in deze periode altijd gegund op basis van de economisch meest voordelige inschrijving. Het probleem is dat de prijs/kwaliteitverhouding van de economisch meest voordelige inschrijving meestal pas in de gunningleidraad bekend gemaakt wordt. Gegadigden weten dus niet wat de verhouding is op het moment dat zij zich aanmelden, wat vervelende conclusies kan opleveren halverwege het aanbestedingstraject.

**informatie:** *michel geertse, info@ontwerpwedstrijden.nl*