



Impressie Campusplein, Vrije Universiteit Amsterdam.

BEST PRACTICES

Amsterdam, niet-openbare aanbesteding in percelen
Campusplein Vrije Universiteit

Kiezen voor een projectarchitect

Begin 2011 had het Steunpunt contact met Marco Michelotti van Tenderplan over het opzetten van een aanbestedingsprocedure voor het nieuwe universiteitsgebouw van de Vrije Universiteit (VU) te Amsterdam. Toen was al duidelijk dat het een ongebruikelijke procedure zou worden. Onlangs presenteerde de VU met gepaste trots de winnaar van de aanbesteding. Michelotti licht deze ongebruikelijke procedure toe.

Hoe is de aanbesteding voorbereid?

Het gaat om een complex project met drie bouw-delen: een parkeergarage met twee torens – het nieuwe universiteitsgebouw van de VU en een later te ontwikkelen zgn. Alliantietoren. Alleen de parkeergarage en de VU-toren waren onderdeel van de aanbesteding. Eerst moest een bouworganisatievorm gekozen worden: traditioneel, *design and build* of bouwteam? De VU wilde invloed hebben op de ontwikkeling van haar gebouw. Dus heb ik een traditionele aanbesteding geadviseerd. Dan contracteer je eerst een ontwerpteam en later een aannemer. Dan stel je de vraag welke disciplines je nodig hebt, hoe bundel je die, en wat kost dat? Wat moet Europees aanbesteed worden, wat kan onderhands?

“Het is buitengewoon lastig om in een rollenspel deel te nemen én te beoordelen.”

We kwamen uit bij een Europese aanbesteding in drie percelen: architectonisch ontwerp, installatieadvies en constructieadvies. De VU stelde een programma van eisen op. Het is een complexe opdracht qua functies én relaties met de omgeving. Dat geef je niet zomaar uit handen. De VU stelde een *tenderboard* in die toeziet op een zorgvuldige aanbesteding. Voor de aankondiging van de aanbesteding heeft Stibbe de procedure juridisch getoetst. Vanuit mijn eigen archief heb ik de markt verkend en heb ik informatie ingewonnen bij het Steunpunt van Architectuur Lokaal over de aanpak: wat ga je vragen?

Waarom is niet gekozen voor een integraal ontwerpteam?

Omdat er veel meer geschikte architecten zijn dan geschikte installatieadviseurs en constructeurs. Er meldden zich 37 architectenbureaus aan tegenover 14 installatieadviseurs en 12 constructeurs. Als we voor een ontwerpteam hadden gekozen, zouden slechts 12 architectenbureaus hebben kunnen deelnemen. Bij percelen is er meer mededinging en ben je als opdrachtgever beter in staat om in elk perceel de beste architect en de beste adviseur te kiezen. Natuurlijk zijn er ook nadelen: de leden van het team kiezen elkaar

niet uit. We selecteerden een projectarchitect in plaats van een bureau omdat deze moest samenwerken met de gebruikers. Dan wil je deze architect leren kennen. Bij bureaukeuze is er geen enkele garantie dat de projectarchitect van de referenties jouw opdracht zal uitvoeren.

De geschiktheidseisen ogen bescheiden. Een bewuste keuze?

De VU hield de eisen bewust laag om ook goede, kleine bureaus een serieuze kans te geven. Zoveel mogelijk architecten moesten zich in de nadere selectie kunnen presenteren. Dan moet je niet overdreven kwantitatieve geschiktheidseisen stellen, dat is helemaal niet nodig. Kwaliteit komt toch wel bovendrijven. We hebben wel eisen gesteld, we zochten solide partners. We verlangden een omzet van minimaal € 1 miljoen, een passende beroepsaansprakelijkheidsverzekering en één referentie van de beoogde projectarchitect die niet opgeleverd of een universiteitsgebouw hoefde te zijn.

Hoe zat de nadere selectie in elkaar?

We vroegen zes algemene visies op verschillende thema's van de opdracht. Iedere visie moest toegelicht worden met twee referentieprojecten van de projectarchitect. De visies en referenties zijn afzonderlijk beoordeeld. De architecten werden uitgedaagd om zich op een visie op elk van de thema's te concentreren, los van gerealiseerd werk. We beoogden een soort filterfunctie. Als je begint bij referenties, worden de visies teveel geladen vanuit de projecten, denk aan de ambities van de opdrachtgever, beschikbaar budget etc.

Hoe reageerde de architectenbranche op de selectiefase?

De vragen hadden allemaal betrekking op verduidelijkingen, niet op de procedure. Aan het eind van de selectiefase ontvingen alle deelnemers een brief met een scoreoverzicht en motivering van de beoordeling. De afgevallene architecten waren natuurlijk teleurgesteld, maar vonden de motivering wel duidelijk.

Was er contact met de geselecteerde gegadigden aan het begin van de gunningsfase?

Voor iedere inschrijver organiseerden we een *pre-bid meeting*. Een comité van de VU bezocht een referentieproject van de inschrijver. →

Zo konden beide partijen elkaar leren kennen. Alle architecten waren positief over deze aanpak. Deze bijeenkomsten speelden echter geen rol in de beoordeling.

Wat moesten de inschrijvers indienen en hoe werd dat beoordeeld?

De architecten moesten een visie en een plan van aanpak indienen en, separaat, een prijs. Onderdeel van het plan van aanpak was een beoordeling op de competenties van de projectarchitect. Dat was erg belangrijk, de architect moest over een aantal competenties beschikken om de kans op succes te vergroten. Deze competenties hebben we benoemd en apart beoordeeld in een *assessment* door een professioneel extern bureau. Tenslotte moest de projectarchitect de inschrijving in een presentatie voor de beoordelingscommissie toelichten. De beoordeling was zeer transparant. Eerst heeft de beoordelingscommissie het schriftelijke deel van de inschrijving beoordeeld en vervolgens de presentatievaardigheid van de projectarchitect. Daarna werd de score van het *assessment* toegevoegd. Als laatste opende de notaris de enveloppen met de prijsopgave. Nadat alle scores verwerkt waren, bleek Meyer en Van Schooten Architecten de ideale partner voor de VU te zijn.

Een *assessment* is ongebruikelijk

Het zo objectief mogelijk beoordelen van competenties is een vak apart. En het is buitengewoon

lastig om tegelijkertijd in een rollenspel deel te nemen én te beoordelen. Daarom hebben we objectieve, deskundige beoordelaars van Motion Consult ingeschakeld. Hoewel de architecten het spannend vonden en er in het begin sprake was van enige nervositeit, waren ze uiteindelijk enthousiast over het *assessment* als beoordelingsinstrument.

De beoordeling van de prijs valt ook op

Om prijsduiken niet te belonen hanteert Tenderplan een exponentiële functie voor de waardering van de prijs. Bovendien kon op prijs slechts 30% van het totaal aantal punten gescoord worden. Als de prijs te dominant wordt, heb je een ander soort aanbesteding. De VU wilde de best mogelijke architect voor een redelijke prijs. De grafiek in de leidraad die het scoreverloop op prijs toont geeft duidelijk aan waar een concurrerende prijs gezocht moet worden: lager inschrijven had nauwelijks zin en door hoger in te schrijven prees de architect zich al snel uit de markt.

Hoe kijkt u terug op de aanbesteding?

Ik vond het een uitdagende selectie omdat de VU een hoog ambitieniveau hanteerde en er veel belangstelling voor zou bestaan. De VU had de durf om een architect met visie te selecteren in plaats van een kant en klaar ontwerp. Dat heeft geleid tot een keuze die aan alle wensen van de VU tegemoetkomt.

[MG, BT]

