

**MANIFEST**

**BETER**

**AANBESTEDEN**

man

beter

aanbesteden

## VOOR AANBESTEDINGEN

### VAN ARCHITECTEN

### EN CONSTRUCTEURS

Een goede aanbesteding haalt het beste uit de markt. En dan leidt een aanbesteding tot het beste eindresultaat. Zo wordt aanbesteden efficiënter én leuker.

Aanbesteden van architecten en constructeurs werkt beter als:

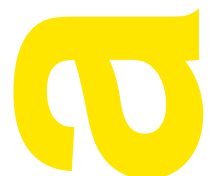
- de opdrachtgever weet wat hij wil;
- de ambities realistisch zijn;
- de eisen passend zijn;
- de subjectieve klik met een bureau is meegenomen;
- de aanbestedingsprocedure proportioneel en transparant is;
- de kosten voor de inschrijvende partijen zo laag mogelijk zijn.

Aanbestedingsprocedures voor architecten en constructeurs zijn in de praktijk vaak kostbaar, inefficiënt en niet transparant. Zowel opdrachtgevers als inschrijvers zijn te veel tijd en geld kwijt, zonder dat dit de kwaliteit van de aanbesteding en goede komt. Procedures zijn gericht op risicomijding, waardoor het werkelijke doel - het kiezen van de meest geschikte partner of het beste plan of ontwerp - wordt vergeten.

Dat kan beter, namelijk zo:

### Algemeen

- 01 Het is in het belang van alle betrokken partijen dat de aanbesteding goed wordt voorbereid. Dat leidt tot minder problemen.
- 02 De opdracht is duidelijk beschreven - minimaal: ruimtelijke, functionele en technische ambities, in combinatie met het beschikbaar budget. Zo kunnen gegadigden goed beoordelen of de opgave past bij het bureau.
- 03 De ambities zijn realistisch.
- 04 Vooraf is duidelijk waartoe de procedure dient; wil de opdrachtgever een ontwerp of plan kiezen, of een partner selecteren? En draait het om kwaliteit of om de laagste prijs?
- 05 De selectieleidraad maakt duidelijk wat er in de gunningsfase gevraagd, beoordeeld en vergoed wordt.
- 06 Een capabele beoordelingscommissie borgt de kwaliteit van de inhoudelijke beoordeling.
- 07 Om inzicht te krijgen in de financieel - economische draagkracht van de inschrijver wordt bij voorkeur gewerkt met de eigen verklaring; bewijsstukken worden (eventueel) alleen gevraagd aan de bureaus die in aanmerking komen voor de gunningsfase,
- 08 Ruimere aansprakelijkheid dan aansprakelijkheid conform DNR is geen selectie- of gunningscriterium; hooguit de bereidheid om in het geval van gunning een ruimer, kwantificeerbaar en verzekeraar aansprakelijkheidsregime overeen te komen.
- 09 De procedure is proportioneel. KOMPAS light en KOMPAS prijsvragen helpen bij het vinden van die juiste balans tussen inspanning en opbrengst.



## Selectiefase

- 10 Er wordt geselecteerd op basis van de competentie van gegadigden. Referentie-eisen zijn helder geformuleerd en bevatten relevante criteria, zoals gelijkwaardige complexiteit.
- 11 Beide partijen hebben er belang bij dat opgevoerde referentieprojecten aansluiten bij de aanbesteding. Referentieprojecten beperken in tijd draagt niet altijd bij tot een goed beeld over het werk van de inschrijver. Een reële termijn bedraagt 7 tot 10 jaar.
- 12 Hetzelfde geldt voor de schriftelijke tevredenheidsverklaring.
- 13 De aanbestedende dienst vraagt in de selectiefase vooral Eigen Verklaringen; bewijsstukken worden (eventueel) alleen gevraagd aan de bureaus die in aanmerking komen voor de gunningsfase.
- 14 De selectie wordt - met een schriftelijke en heldere motivatie - gecommuniceerd richting de bureaus die niet zijn geselecteerd voor de gunningsfase.

## Gunningsfase

- 15 Naast vakmanschap zijn factoren als de persoonlijke klik en communicatieve vaardigheden van groot belang. Het is verstandig deze te benoemen in de procedure.
- 16 Een aanbesteding is bij voorkeur niet louter een papieren exercitie. Interactie tussen de inschrijver en de opdrachtgever en/of gebruikers komt de aanbesteding ten goede.
- 17 De ervaring leert dat er veel werk wordt verzet om te voldoen aan de vraagstelling van de aanbesteding. Een redelijke vergoeding daarvoor is passend.
- 18 De gevraagde inspanningen worden helder omschreven en strak gehandhaafd; een ontwerpvisie bijvoorbeeld is geen V.O.
- 19 Bij gunning op basis van EMVI is het raadzaam niet alleen te kijken naar de prijs, maar ook veel waarde toe te kennen aan kwalitatieve criteria. Hiermee wordt voorkomen dat de aanbesteding wordt 'gegijzeld' door een lage inschrijfprijs.
- 20 De gunning wordt - met een schriftelijke en heldere motivatie - gecommuniceerd richting de bureaus die de opdracht niet hebben gekregen.

Ondertekenaars van dit manifest zijn ervan overtuigd dat op deze manier het beste uit de markt wordt gehaald met het beste eindresultaat. Zo wordt aanbesteden efficiënter én leuker.



**BouwregieNetwerk**

kennis delen rondom  
strategisch projectmanagement



**AR  
CHI  
TEC  
TU  
UR** | **L  
O  
KAAL**