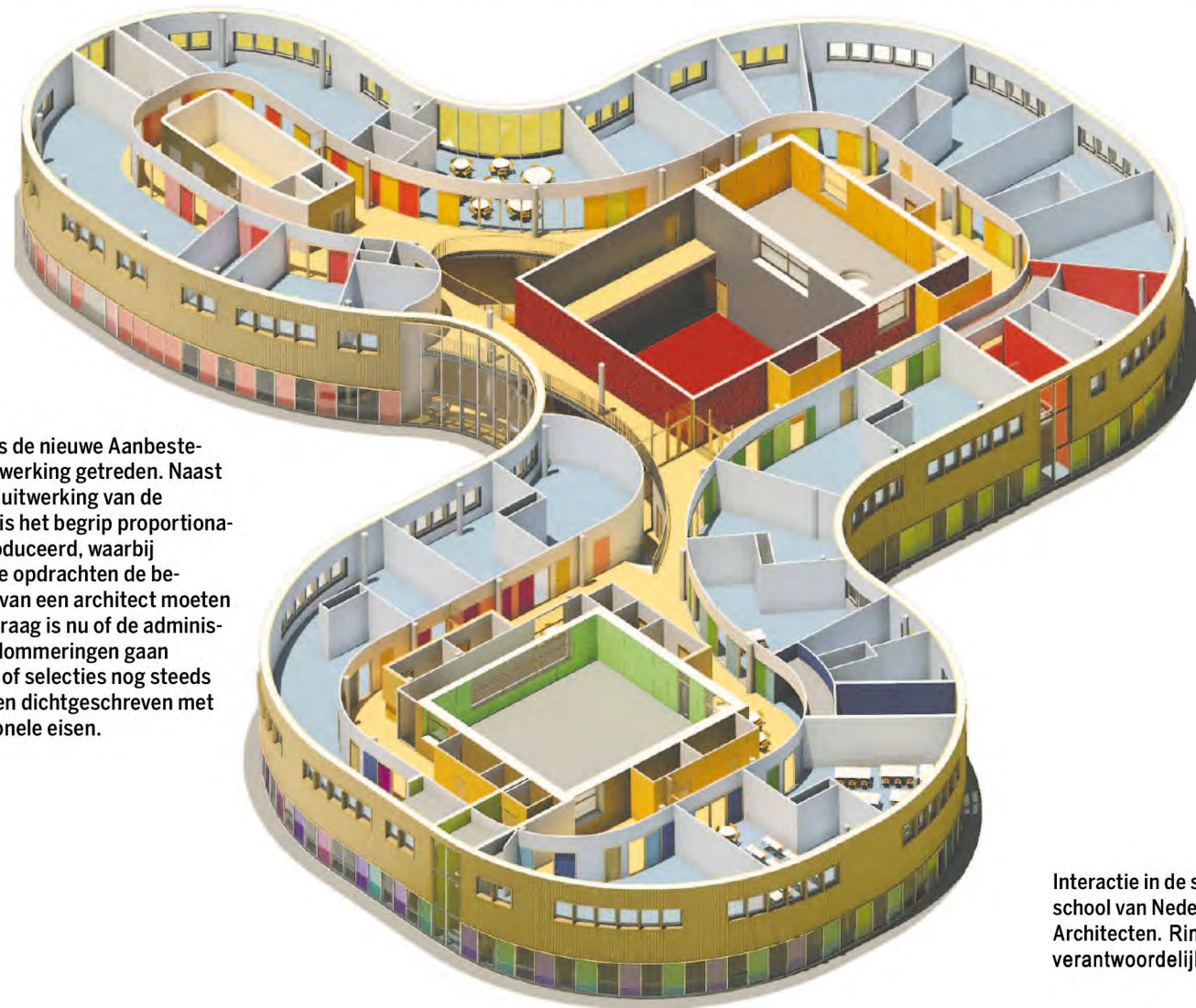


# Dialogo tussen opdrachtgever en marktpartijen kan leiden tot innovatie



Begin april is de nieuwe Aanbestedingswet in werking getreden. Naast een heldere uitwerking van de procedures is het begrip proportionaliteit geïntroduceerd, waarbij vergelijkbare opdrachten de bekwaamheid van een architect moeten staven. De vraag is nu of de administratieve besommeringen gaan afnemen en of selecties nog steeds zullen worden dichtgeschreven met disproportionele eisen.

De BNA heeft afgelopen najaar het manifest Beter Aanbesteden gelanceerd. Maar de enorme inzet die in plannen verloren gaat is niet alleen voor architectenwereld een tantalus kwelling. Uitvoerende partijen die bijvoorbeeld participeren in een zogenaamde concurrentiegerichte dialoog moeten de draconische verwervingskosten van een ongewis traject weer terug zien te verdienen. Tijd die beter aan de kwaliteit van gebouw en ontwerp besteed zou kunnen worden. Wij denken dat Europees aanbesteden veel meer op kan leveren dan transparantie en eerlijke concurrentie. Het gaat om het bundelen van creativiteit en het bereiken van meerwaarde, in plaats van het morsen van kostbare energie aan ellenlange bureaucratie uitwassen.

Een multinational als Shell is doelbewust met innovatie bezig als het gaat om het naar boven halen van olie en gas. Partijen die inschrijven op tenders krijgen voor het

meedoen betaald naar de inspanning die is geleverd. Deze manier van aanbesteden levert Shell een schat aan ideeën op over hoe het project technisch in elkaar steekt en hoe het moet worden aangepakt. Omdat er voor de plannen is betaald heeft Shell de mogelijkheid om de te combineren en te verwerken in het uiteindelijke project. Shell geeft voorbeelden waarbij deze ontwikkelingen input zijn geworden voor een volgende tender. De uitkomsten zijn zowel kwalitatief als financieel spectaculair beter dan de vorige tender. De schaalgrootte is natuurlijk van een andere orde dan de bouwwereld maar blijkbaar levert groots denken ook serieuze innovatie op.

Het is natuurlijk geweldig dat Europa in het kader van transparantie zo ver gekomen is met de ontwikkeling van maatschappelijk vastgoed. Intrinsiek lijkt de Europese wetgeving een goed instrument om eenieder eerlijke kansen te bieden als het gaat om overheidsopdrachten. Toch is de dialoog tussen opdrachtgever en marktpartijen tegenwoordig eerder terughoudend dan uitdagend. De tendens om geen geld uit te geven aan de selectie van bijvoorbeeld architecten lijkt gemeengoed te worden. Terwijl in de gunningsfase van de architectenselecties vaak wel een exorbitante inspanning met compleet uitgewerkte plannen

wordt verondersteld. Uiteraard wordt de procedure nauwlettend gevolgd. Maar ondanks relevante kennis, creativiteit en inlevingsvermogen wordt er niets meer met de voorstellen van partijen gedaan. Alleen de uitkomst van de economisch meest voordelige aanbidding is vertrekpunt voor het ontwerp. Volgens ons kan echte innovatie in de bouwkolom ontstaan door open processen waarbinnen ideeën

**“Blijkbaar levert groots denken ook serieuze innovatie op**

worden uitgewisseld en bediscussieerd. Wanneer architecten naar rato betaald worden voor hun professionele bijdrage aan de visieontwikkeling, behoeven zij niet langer krampachtig hun gedachtegoed af te schermen en heeft het bedrijfsmatig ook zin om in te schrijven op aanbestedingen. Nu gaat bij een keuze uit bijvoorbeeld vijf gegadigden 80 procent van een indrukwekkend areaal aan denkkracht verloren. Bij betaalde selecties is de kans groter dat er productieve wisselwerking ontstaat tussen opdrachtgever en architect. Vanuit de opdrachtgever zal er meer

de behoefte zijn om de verrichtingen van de architect te monitoren. Deze contactmomenten zullen de kwaliteit van de oplossingen doen toenemen. Recapitulerend kan de opdrachtgever hier meerwaarde creëren door de doelstellingen te ijken en duurzame kwaliteit opnieuw te definiëren. Daarnaast zal de uitwisseling van kennis de inhoudelijke ontwikkeling en het publieke debat erover versterken. Meedraaien in een dergelijk netwerk geeft wederzijds voordeel. En zowel opdrachtgever als architect houden de expertise op peil en innoveren, iets wat onze economie ook sterker maakt. Dat geldt niet alleen voor de visie op architectuur, maar ook voor technische aspecten en procesinnovatie. Bij zo'n ambitie hoort ook een andere visie op contractvormen en benutten van de potentie van het selectieproces. Architecten kunnen daar een verbindende rol in spelen.

**Alfons Hams en Hans de Moor**  
Beiden zijn directeur van Spring Architecten in Rotterdam

Interactie in de selectiefase vond plaats bij de eerste passief-school van Nederland, Berflo Es in Hengelo. Architect was Spring Architecten. Rinus Roovers was als architect/directeur medeverantwoordelijk voor het voorlopig ontwerp.