



NIEUWBOUW OPENBARE SCHOLENGEMEENSCHAP SCHRAVENLANT

Procedure: Europese niet-openbare aanbesteding

Opdrachtgever: Openbare scholengemeenschap Schravenlant

Adviseur: HEVO

Gunning: LIAG architecten en bouwadviseurs, 2010



School zoekt duurzame architect

De gemeente Schiedam heeft hoge duurzaamheidsambities.

Binnen de gemeente liep al een paar jaar een ‘cradle to cradle’ project met leerlingen uit het voortgezet onderwijs.

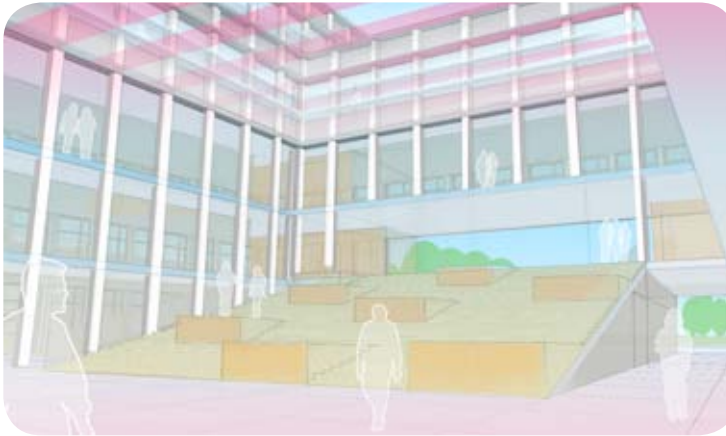
Zo was een paar jaar voor dit project een ontwerpwedstrijd gehouden met de vraag wat een duurzame school eigenlijk is. Toen de nieuwbouw van openbare scholengemeenschap Schravenlant groen licht kreeg was dat hét moment om de gemeentelijke ambities te verwezenlijken. De gemeente is financier van de nieuwbouw, de school treedt op als bouwheer. Willem Adriaanssen is projectmanager bij HEVO en begeleidde de aanbesteding.

Wat voor architect zocht de school?

“Het programma van eisen (pve) werd opgesteld in samenwerking met onder andere leerlingen, de ouderraad en medezeggenschapsraad. Wees bij het opstellen van een pve duidelijk, maak keuzes en stel prioriteiten. De opdrachtgever wil een mooi, maar ook goed functionerend schoolgebouw en zoekt dus niet een architect die een eigen kunstwerk maakt dat toevallig een schoolgebouw is. Om de uitvraag te verduidelijken is een ambitiedocument opgesteld met daarin een profielschets van de architect. Zo kunnen architecten bepalen of de opdracht bij hen past. De architect moet snappen hoe een moderne school wordt ontworpen, feeling hebben met de gebruikers. De opdrachtgever zocht een partner die luistert naar de vraag achter de vraag en zelf al langer met duurzaamheid bezig is. Niet een architect die duurzaam doet omdat dat gevraagd wordt.”

Hoe reageerde de markt op de vraag?

“Soms ontvangen we meer dan 40 aanmeldingen voor een aanbesteding. Het werden er 18, al hadden we er meer verwacht. Misschien speelt de profielschets van de architect een rol. Architecten worden kritischer bij het selecteren van aanbestedingen waaraan ze deelnemen. Er hebben zich geen combinaties aangemeld, waarschijnlijk omdat de opgave niet zo groot is en de formele eisen laag



gehouden zijn; de omzeteis was slechts € 400.000. Je wilt niet dat een bedrijf op omvallen staat of qua werkvoorraad te afhankelijk is van jouw opdracht. Omzetten zeggen niet alles. Je zoekt primair een goede architect. Daarvoor kijk je naar deskundigheid, niet de omzet. Helaas wordt dit onderscheid niet altijd gemaakt.

‘Omzetten zeggen niet alles.’

Deskundigheid kon worden aangetoond aan de hand van maximaal drie referentieprojecten. De architect geeft zelf aan waarom deze aansluiten op de opdracht. Dat hoeven geen scholen te zijn. Ik raad opdrachtgevers af in een geval als dit vijf scholen te vragen. Het beperkt de markt. Vijf scholen in het portfolio maakt niet per se de betere architect. Een bibliotheek met meer functies of een duurzaam kantoorgebouw kunnen ook passende projecten zijn. Ontwerpen draait om het vertalen van het pve naar een oplossing.”

Wat vroeg u nog meer van de architectenbureaus?

“In de voorselectie is ook om bureaudekundigheid gevraagd, onder andere op het gebied van kostenefficiënt ontwerpen en bouwtechnisch detailleren. Bouwkundig moet het een goed gebouw worden. Scholen hebben nu eenmaal weinig geld, de exploitatiekosten moeten beperkt blijven. De school moet ook toekomstbestendig zijn. Daarom is gevraagd naar een visie op goede schoolgebouwen 2015 - 2020. Tot slot is een visie op duurzaamheid en *cradle to cradle* gevraagd. We zoeken niet een architect die pas achteraf bedenkt dat er installaties ingepast moeten worden in het ontwerp of een bureau dat alleen zonnepanelen op het dak zet om duurzaam te zijn. Ga dieper in op duurzaamheid en de omgang daarmee binnen het eigen bureau. We hebben de *carbon footprint* over 2009 gevraagd. Ieder bureau kan dit gratis laten berekenen en krijgt zo inzicht in zijn eigen gedrag. Het doel was bureaus te laten nadenken over duurzaamheid. In principe kon iedereen de maximale score behalen, de meesten deden dit ook. Naderhand kregen we positieve reacties van deelnemende bureaus dat ze aan het denken waren gezet en inzicht kregen in de eigen bedrijfsvoering en duurzaamheid.”

Was er een contactmoment voor de inschrijving?

Waaruit bestond de inschrijving?

“Ik pleit altijd voor een contactmoment, al is niet gebruikelijk in deze sector. Voor de gunningsfase hebben 1-op-1 bijeenkomsten plaatsgevonden tussen de geselecteerden en de werkgroep om te sparren over het project. Dit contactmoment van een uur was vormvrij. De architect kan daar zijn eigen invulling aan geven, wat ook gebeurde. Architecten krijgen zo meer gevoel wie de opdrachtgever is en wat deze wil. De opdrachtgever geeft informatie en kan tijdens de visiepresentatie kijken wat daarmee gedaan is: heeft de architect geluisterd?”

Als opdrachtgever ben je verantwoordelijk voor je eigen vraagstelling. Als je om een ontwerp vraagt moet daar, gezien de tijd en energie die architecten daar insteken, ook voor betaald worden. Een visie op de opgave is een goed alternatief. Daar hebben wij voor gekozen. Het onderscheid tussen ontwerp en visie blijft lastig. Een architect denkt beeldend, produceert iets ruimtelijks. Het is dan ook raar schetsen te verbieden. Sommige bureaus gaan daarin erg ver. Soms werkt dit, de opdrachtgever ziet een aantrekkelijk plaatje, soms ook niet, de opdrachtgever merkt dat hij geen invloed meer heeft op het ontwerpproces. Voor de visiepresentaties is de gunningscommissie geïnstrueerd en werd uitgelegd dat het niet om het plaatje gaat. Tijdens de aanbesteding kies je een architect, vraag je om een analyse van het pve, geen gebouw. Na de procedure start je met een schone lei. Naast de visiepresentatie is ook een honorariumaanbieding gevraagd.”

Hoe zijn de inschrijvingen beoordeeld?

“De gunningscommissie had dezelfde samenstelling als de selectiecommissie: twee vertegenwoordigers van de gemeente, de rector van de school en de directeur van de scholenstichting. Deze commissie beoordeelde de visie en de visiepresentatie. De commissieleden hebben gezamenlijk beoordeeld op basis van discussie. Individueel beoordelen maakt van de beoordeling iets wiskundig. Bij veel gebruikers, die niet op één lijn zitten, kan individuele beoordeling makkelijker cijfermatig te verantwoorden zijn, maar wil je dat? Of ga je voor de architect die het beste bij de opgave past? Tijdens de beoordeling is gekeken naar de kwaliteit van de presentatie, de visie op de opgave, duurzaamheid, integraal ontwerpen en de architectonische visie.

Bedenk waarom en hoe je het honorarium meetelt. De hoogte van het honorarium is de slechtste reden om een architect te kiezen. Op de

totale bouwsom is tienduizend euro meer of minder verwaarloosbaar.” Eerst een architect selecteren en dan pas vragen naar zijn honorarium is ook onverstandig. Bij deze procedure zijn de individuele honoraria gerelateerd aan het gemiddelde van de aanbiedingen, waarbij tussen de nul en tien punten gescoord konden worden. Vermenigvuldigd met de weegfactor is dit 20% van de totaalscore. LIAG had uiteindelijk de hoogste eindscore.”

Hoe kijkt u op deze aanbesteding terug?

“De procedure is goed verlopen en was goed uitgebalanceerd. Na afloop hebben we afzonderlijke gesprekken gevoerd met de bureaus die het uiteindelijk niet geworden zijn. Zo leren we van elkaar zodat we het de volgende keer nog beter kunnen doen. Er zijn geen bezwaren gemaakt. Verliezen is geen reden voor bezwaar. Dit gebeurt pas als deelnemers zich slecht behandeld voelen. Regel een procedure op een respectvolle manier, dan word je ook zo behandeld. Duurzaamheid speelde een grote rol en dat is erg leuk opgepakt door de architecten. De inbreng van leerlingen was voor mij nieuw, deze kwamen met nuttige zaken waar we echt iets aan hebben gehad. De *carbon footprint* moet geen dogma worden, maar als een opdrachtgever duurzaamheid echt belangrijk vindt, kunnen we dit weer inzetten.”

Beeld: LIAG architecten en bouwadviseurs