**Standpunt Branchevereniging Nederlandse Architectenbureaus (BNA) inzake rondetafelgesprek Vaste commissie EZK over Beter Aanbesteden op 16 mei 2018**

**Algemeen**
De BNA vindt de onlangs gepresenteerde Actieagenda Beter Aanbesteden een positieve stap. De voornaamste knelpunten in de aanbestedingspraktijk worden (nogmaals) benoemd en van aanbevelingen en acties voorzien. Voor aanbesteden geldt dat de aanbestedingscultuur en -praktijk nog fors verbeterd kunnen worden, zeker ook voor intellectuele dienstverleners, zoals architecten, ingenieurs en andere partijen uit de creatieve industrie.

De actieagenda is positief, maar de BNA vraagt zich af of de agenda voldoende is om echt verandering van de praktijk te bewerkstelligen. Strikt genomen biedt de Actieagenda niets nieuws. Misstanden en het merendeel van de oplossingsrichtingen is eerder geopperd (*core business* van PIANOo). Het grote probleem zijn vooral de incidentele aanbesteders op decentraal niveau. Blijkbaar is deze groep niet bekend met de Gids Proportionaliteit of niet in staat/bereid deze goed toe te passen. Als een juridische verplichting niet werkt, biedt een vrijblijvend programma dan soelaas? Juist incidentele en onwelwillende aanbesteders lijken niet aangehaakt bij het Programma Beter Aanbesteden. Dat baart zorgen.

Opdrachtgevers en opdrachtnemers praten tegenwoordig praten over de problematiek. Dat is positief. Maar dat vertaalt zich nog altijd onvoldoende naar proportionele selecties. Disproportionele aanbestedingen zijn dagelijkse kost, architectenbureaus zien er geen brood meer in. Het kost dienstverleners enorme inspanning en de verdiensten zijn miniem, als ze er al zijn. Er is geen ’verdienmodel’. De markt functioneert in die zin niet goed. Enkele knelpunten zijn:

**Toegankelijkheid overheidsopdrachten**De geschiktheidseisen bij de meeste architectenselecties zijn veel te specifiek. Dat betreft vooral ervaringseisen, die haaks staan op de Gids Proportionaliteit. Voor een schooldirecteur is ervaring met scholenbouw een essentiële kerncompetentie. En de in te dienen referentie moet ook voldoen aan allerlei aanvullende voorwaarden (omvang, aantal gebruikers, type opgave – nieuwbouw, verbouw, uitbouw). Deze hardnekkige praktijk belemmert de toegang tot overheidsopdrachten voor start-ups en kleine bureaus en creëert een vechtmarkt. Bureaus gaan tot het uiterste, niet alleen om de opdracht te verwerven maar vooral ook om de referentie veilig te stellen. Wie niet jaarlijks een nieuwe scholenbouwopdracht verwerft, loopt uit zijn referenties en kan morgen niet meer meedoen aan aanbestedingen in deze deelmarkt. Terwijl je eigenlijk naar *competenties* vraagt.

**Tenderkosten**Architecten lopen op tegen stijgende tenderkosten. Architecten moeten steeds meer (ontwerp)werk verrichten voor hun inschrijving. Daar staat zelden een vergoeding tegenover, hoewel de Gids Proportionaliteit dat wel voorschrijft. En als er al een vergoeding geboden wordt, dekt die slechts een fractie van de kosten. Vaak wordt formeel een ‘visiepresentatie, niet zijnde ontwerp’ gevraagd. Er wordt geen vergoeding geboden, want er wordt geen ontwerp gevraagd. Feitelijk komt een visiepresentatie toch neer op ontwerpwerk. De architect moet zijn ontwerpoplossing toelichten en visualiseren. Gunningscriteria sturen vaak op een uitgewerkt ontwerp (bij voorbeeld om duurzaamheidsprestaties te onderbouwen). De gezamenlijke inschrijfkosten overstijgen regelmatig de opdrachtwaarde. Dat is maatschappelijk onverantwoord. Ruimte om inschrijfkosten te compenseren is meestal minimaal. De opdracht wordt in de regel gefaseerd opgedragen. Regelmatig schrijft een architect in op een volledige opdracht om na het gereedkomen van het voorlopig ontwerp of definitief ontwerp te horen dat hij klaar is. De opdrachtgever stapt over op een andere bouworganisatievorm, de aannemer neemt het stokje over van de architect.

**Prijs dominant**Bij architectenselecties is beste prijs-kwaliteitsverhouding het dominante gunningscriterium. Formeel ligt het zwaartepunt bij kwalitatieve criteria, maar vaak geeft de laagste prijs toch eenzijdig de doorslag. Dat belemmert kwalitatieve oplossingen en innovatie en ondermijnt het verdienmodel van de branche. De oorzaken zijn legio. Soms zijn de kwalitatieve criteria onvoldoende onderscheidend. Vaak biedt de gunningsmethodiek de mogelijkheid om prijs doorslaggevend te maken, indien een inschrijver maar genoeg duikt onder de honorariumbiedingen van zijn concurrenten. Dat gebeurt met enige regelmaat. Deze praktijk zet ook de collegialiteit en sociale verhoudingen in de branche onder druk. De opdrachtgever eindigt regelmatig met een inschrijver die niet zijn voorkeur had. Het is voor opdrachtgevers juridisch lastig om een extreem lage inschrijving terzijde te leggen.

**Inkoopvoorwaarden**Architecten worden geconfronteerd met een wildgroei aan inkoopvoorwaarden. Iedere opdrachtgever heeft zijn eigen voorwaarden, die vrijwel altijd afwijken van de standaard leveringsvoorwaarden in de branche (DNR2011). Voor iedere afzonderlijke aanbesteding moeten architecten de inkoopvoorwaarden minutieus doornemen en overleggen met de verzekeraar in hoeverre afwijkende aansprakelijkheidsbepalingen verzekerd kunnen worden tegen acceptabele condities. Dat is omslachtig, kostenverhogend (aanvullende premies) en leidt tot onzekerheid (lang niet alle risico’s kunnen door de architect verzekerd of beheerst worden). Evenwichtige, paritaire voorwaarden zijn dringend gewenst. Dat creëert eenduidigheid, zekerheid en kostenbesparing.

Met name de gemeentelijke inkoopvoorwaarden gebaseerd op de VNG Model Algemene Inkoopvoorwaarden leveren problemen op. De ongelimiteerde aansprakelijkheidsgrondslag conform het Burgerlijk Wetboek en de aanvullende vrijwarings- en boeteclausules worden niet (volledig) gedekt door de gangbare beroeps- en bedrijfsaansprakelijkheidsverzekeringen en is ook niet goed aanvullend te verzekeren. Dergelijke bepalingen verschaffen de opdrachtgever slechts schijnzekerheid en zadelen architecten op met extra kosten en niet te verzekeren en nauwelijks te beheersen risico’s. Ook de regeling voor IE-rechten is problematisch. Het VNG model gaat uit van volledige en onvoorwaardelijke overdracht en/of afstand doen van alle auteursrechten door de architect. Dat wijkt af van de handreiking in de Gids Proportionaliteit (mogelijkheid licentie onderzoeken) en raakt de kern van het business model van het architectenbureau. De BNA heeft toenadering gezocht naar de VNG om tot evenwichtigere voorwaarden te komen, mede in het licht van de acties van de Actieagenda Beter Aanbesteden. De VNG houdt tot nu toe de boot af.

**Lerend vermogen**Er is onvoldoende lerend vermogen bij architectenselecties. Een aanbesteding is helaas meestal een papieren procedure, met beperkte formele contactmomenten. De mogelijkheden van interactie voorafgaand, tijdens en na de aanbesteding worden niet of nauwelijks benut. Dat belemmert slimmer aanbesteden.Marktconsultatieskomen niet voor bij architectenselecties. Architecten zien ook graag meer dialoog tijdens de inschrijvingsfase, zeker als de inschrijving om ontwerpwerk vraagt. Architecten vinden vooral de onderbouwing van het gunningsvoornemen ondermaats. In de praktijk krijgen ze alleen een scorematrix met een summiere toelichting.

Kortom, zet in op handhaving van de Gids proportionaliteit, ga als overheid meer werken als ‘launching customer’, zorg dat incidentele en onwelwillende aanbesteders worden aangehaakt en zorg dat de VNG meegaat met paritaire voorwaarden. De borging van d actie-agenda is zeer gebaat bij aanhaking van andere partijen dan de welwillende en professionele partijen.

BNA, 7 mei 2018