

Maak onderscheid naar omvang en complexiteit

Opdrachtgevers tuigen ook voor kleine, eenvoudige projecten vaak grote, complexe selectieprocedures op. De kosten die aanbieders daarvoor moeten maken, staan in geen verhouding tot het honorarium, als ze al betaald krijgen. Maar ook voor opdrachtgevers is die aanpak niet goed.

Een klein bedrijfsverzamelgebouw van 5000 vierkante meter waarvoor een tender wordt uitgeschreven alsof het een rijkskantoor van 100.000 vierkante meter is. Meerdere teams van architecten, ingenieurs en aannemers die worden gevraagd een voorlopig ontwerp – of liefst nog meer – te maken. En verliezende teams die slechts een paar duizend euro krijgen; een bedrag dat in geen verhouding staat tot hun inspanningen.

Dit soort selecties, tenders, competities of hoe ze ook worden genoemd, zijn schering en inslag. In alle

gevallen wordt van véél partijen véél inzet gevraagd voor geen of een zéér lage vergoeding. Soms is het zelfs niet eens zeker dat de winnaar de opdracht uiteindelijk krijgt. En het intellectueel eigendom moeten alle partijen, ook de verliezers, zonder vergoeding overdragen aan de opdrachtgever.

Dat er voor dit soort selecties nog partijen te vinden zijn, heeft niets te maken met hun enthousiasme voor de aanpak, maar alles met de weinig rooskleurige staat waarin de bouwwereld zich nog altijd bevindt én het feit dat het zó vaak gebeurt, dat het voor architecten, adviseurs en ingenieurs bijna onmogelijk is om zich eraan te onttrekken – ze moeten wel meedoen.

Miss-verkiezing

Diezelfde architecten, adviseurs en ingenieurs hebben geen verdienmodel dat de mogelijkheid biedt om veel verloren selecties met één gewonnen ‘miss-verkiezing’ goed te maken. Adviseurs verkopen simpelweg hun tijd. En ieder uur dat niet wordt betaald, moet uiteindelijk links- of

rechtsom ergens vandaan worden gehaald. Tenminste, als de organisatie gezond wil blijven.

Maar ook voor de opdrachtgever is de huidige aanbestedingspraktijk geen feest. Op het eerste gezicht lijkt het slim om zoveel mogelijk partijen voor zo min mogelijk vergoeding ontwerpen te laten maken. Maar schijn bedriegt: hoewel aanbieders er uiteraard niet met de pet naar zullen gooien, is kwantiteit geen enkele garantie voor kwaliteit.

Ga maar na: ontwerpen moeten in korte tijd worden gemaakt op basis van vaak zeer onduidelijke ‘papieren’ informatie. Ook is er niet of nauwelijks gelegenheid voor een open dialoog met de opdrachtgever. Juist dat is een voorwaarde voor het maken van slimme ontwerpen – integrale, goed afgestemde ontwerpen die daarom minder kosten om te bouwen dan een doorsnee oplossing. Vergeet ook niet de tijd en energie die dergelijke complexe aanbestedingen van de aanbesteder vragen. Hoe complexer de aanbesteding, hoe meer partijen, hoe groter de papierwinkel en hoe groter ook de kans dat in een poging de boel beheersbaar te houden er zo wordt ‘gestuurd’ dat de uiteindelijke kwaliteit – de échte kwaliteit van het gebouw – ondergesneeuwd raakt. Als het proces voor partijen aan beide kanten van de tafel niet ideaal is, en de kwaliteit van de ontwerpen veel minder hoog is dan die kan zijn, komt de vraag op: kan dat niet anders? Dat kan. En moeilijk is het niet: maak bij het optuigen van een selectieprocedure onderscheid naar het soort opgave en de complexiteit ervan. Ofwel: scheer ze niet allemaal over één kam.

In ons werk als constructeur worden gebouwen ingedeeld in drie zogenoemde consequentieklassen. De klasse bepaalt met welke belastingsfactoren wordt gerekend. Simpel gezegd: hoe hoger de klasse, hoe veiliger de constructie moet zijn. Een kippenhok valt in klasse 1, maar een stadion of theater waar veel mensen komen, valt in de hoogste categorie, klasse 3.

Doe dat ook bij selecties. Maak onderscheid. Organiseer voor een simpele opgave ook een simpele aanbesteding, en voor een complexe een meer uitgebreide. Beperk bij die simpele ook het aantal partijen én de papierwinkel, en betaal een reële vergoeding. Selecteer zó dat met de minste moeite tegen de gunstigste prijs het beste ontwerp naar boven komt.

Hanteer kortom een aanpak waarbij in de aanbesteding het risico en de omvang van het project tot uiting komen. Zo is voor alle partijen een kwalitatief én financieel voordeel te halen, óók voor de opdrachtgever.

Ing. Rob Stark

Constructief ontwerper en directeur-eigenaar van Imd Raadgevende Ingenieurs (r.stark@imdbv.nl)