

Het belang van goede architectenselecties

Hoe selecteer je de beste architect voor een ontwerpdracht? Zijn moodboards doorslaggevend of kies je vooral op basis van dialoog? En hoe belangrijk is de rol van adviesbureaus hierbij? Schooldomein ging met architecten, opdrachtgevers en bouwprojectmanagers in debat over dit actuele onderwerp.



Koning Willem II College Tilburg
Foto: Architecten|en|en

was BENG nog niet eens de norm en nu willen we zelfs al van die B in BENG af. Daarnaast wordt circulariteit een belangrijk thema. Dat heeft uiteraard ook gevolgen voor de selectieprocedures voor architecten.”

Thomas: “Ik ben best kritisch op de manier waarop architectenselecties worden georganiseerd. Iedereen probeert telkens iets nieuws uit. Zo valt het mij op dat selectiecriteria en gunningscriteria nog regelmatig door elkaar gehaald worden. Ook neemt niet iedereen de spelregels goed in acht. ICSadviseurs heeft samen met BNA een leidraad geschreven voor gezonde architectenselecties, maar deze wordt niet altijd in praktijk gebracht. Een aanbesteding kost architecten veel tijd en we verrichten veel onbetaald werk. Dat kan volgens mij een stuk eenvoudiger.”

Suzanne: “Ik ben het met Thomas eens. We verrichten nog te vaak onbetaald werk. Die tijd kunnen we daardoor niet in onze lopende projecten steken. Het levert bovendien voor de opdrachtgevers heel veel werk op om al die plannen te beoordelen. Het is goed om daar kritisch naar te kijken. Misschien moeten we naar een shortlist van maximaal drie architectenbureaus, dan belasten we de doelgroep een stuk minder. Al zal dit per aanbesteding verschillen. Bij grote opdrachten willen opdrachtgevers waarschijnlijk meer te kiezen hebben.”

Selectiecriteria voor architecten veranderen met de tijd, evenals de uitvraag van opdrachtgevers. Welke ontwikkelingen spelen momenteel in de markt en hoe kunnen selectiecriteria voor architecten hierop worden aangepast?

Rob: “De markt is duidelijk in beweging. Schoolbesturen en gemeenten hebben vergaande ambities op het gebied van duurzaamheid. Vijf jaar geleden



Alfons Hams



Martin van den Berg



Desiree Vermeer



Thomas Bögl



Bram van der Kleij



Jeffrey Sonnema



Bram: “Er zijn verschillende methodes in de selectie- en gunningsfase. Het is daarom belangrijk dat iedereen het speelveld overziet en begrijpt. Dan kunnen opdrachtgevers de juiste keuzes maken. Voor ons als bouwprojectmanagers is het vooral belangrijk om de vinger aan de pols te houden. Doorlopen we het traject nog steeds op de juiste manier? Leven er nieuwe vragen in de markt? En hoe kunnen we daar het best op inspelen bij architectenselecties? Vragen we een ontwerp of een moodboard, of gaan we toch meer voor een dialoog? Het is goed om daar het gesprek over te voeren.”

Alfons: “Een interessante selectiemethode is de vraagstelling waarbij architecten om een schriftelijke rapportage wordt gevraagd, toegespitst op een specifieke opgave. Dan hou je het zuiver en kun je een volledige selectie doen zonder tweede ronde. Met een beperkte inspanning kun je op die manier heel veel te weten komen over een architect. Je koppelt ervaring aan een inhoudelijke vraag. Dat leidt tot veel kortere trajecten.”

Jeffrey: “Ik mis in de selectiefase nog vaak het persoonlijke. Een dialoog in de eerste ronde zou daarom goed zijn. Het gaat tenslotte vooral om die klik tussen opdrachtgever en architect. Zo’n eerste dialoog geeft architecten de kans om iets meer te

leren over de opdrachtgever en de opgave. Ze kunnen vervolgens een beter antwoord formuleren op die visievraag. Met alleen tekst of alleen een moodboard in de eerste ronde mis je de jus die de architect zelf kan toevoegen aan een opdracht.”

Martin: “Een grove selectie op basis van criteria is toch juist een goede eerste stap. Dan krijg je een mooie schifting. Veel kennis hiervoor ligt bij architectenbureaus al op de plank. Daar hoeft niet ▶

DE DEELNEMERS AAN HET DEBAT:

Alfons Hams	Spring architecten
Martin van den Berg	opdrachtgever Christiaan Huygens College Eindhoven
Desiree Vermeer	DAT (De Architectenwerkgroep Tilburg)
Thomas Bögl	LIAG architecten en bouwadviseurs
Bram van der Kleij	bouwprojectmanager ICSadviseurs
Jeffrey Sonnema	architecten en en
Suzanne Ellis	BRIQUE-architecten
Anne klein Breteler	huisvestingsadviseur ICSadviseurs
Sander Ros	RoosRos Architecten
Erik Wiersema	Wiersema architecten
Michiel Bots	bouwprojectmanager ICSadviseurs
Rob van der Westen	beleidsadviseur huisvesting bij schoolbestuur SPO Utrecht



Suzanne Ellis



Anne klein Breteler



Sander Ros



Erik Wiersema



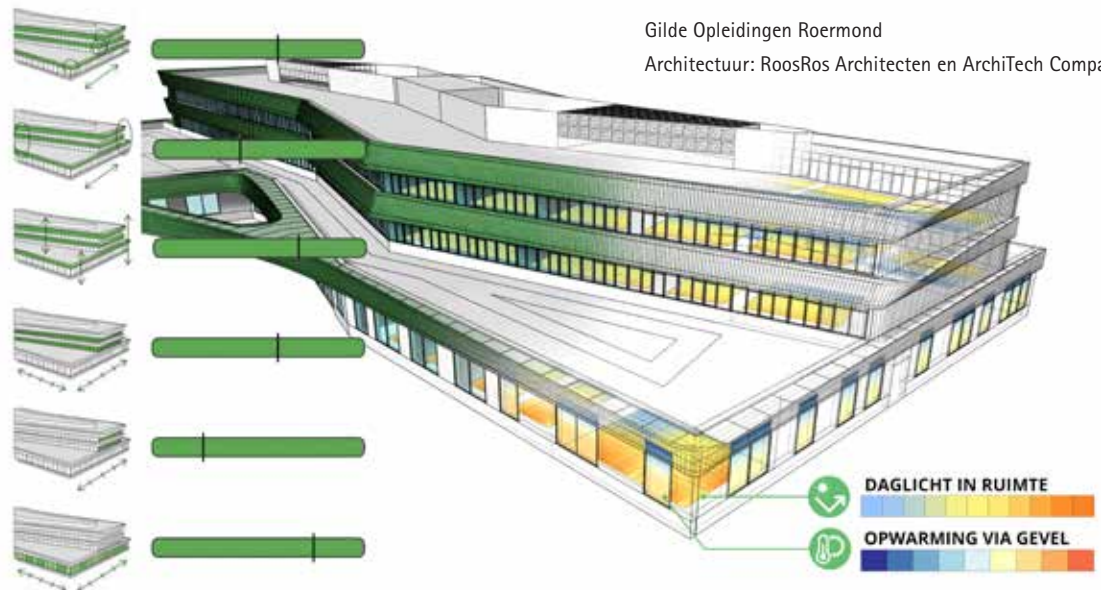
Michiel Bots



Rob van der Westen

“Een methode die heel aangenaam overkomt, is een open gesprek tussen opdrachtgever en architect in de gunningsfase en vervolgens een kort ontwerptraject”

veel energie ingestoken te worden. In de gunningsfase is het vervolgens wel belangrijk om die dialoog met de architecten te starten. Begrijpen ze onze vraag en kunnen ze die vraag vertalen in een gebouw? Daarin kunnen architecten hun kracht tonen.” Jeffrey: “Dan zou een loting in de eerste ronde ook kunnen. Het zijn over het algemeen dezelfde kundige bureaus die komen bovendien en dit allemaal goed kunnen. In de tweede ronde kunnen we dan de tijd nemen om de dialoog op te starten tussen architecten en opdrachtgever.”



Rob: “Daarin zit een zeker risico. Wij beginnen bij SPO Utrecht altijd met een onderwijskundig programma van eisen. Daarin leggen we heel goed vast hoe we willen dat het gebouw eruit komt te zien. Daar steken we veel tijd, energie en geld in. Dan wil ik vervolgens ook wel echt aan tafel met de architecten. Die dialoog in de selectiefase is in mijn ogen wel degelijk belangrijk.”

Een dialoog is een goede methode, maar ook moodboards kunnen het selectieproces vergemakkelijken.

Sander: “Moodboards zijn veel te subjectief in mijn ogen. Zeker in relatie tot de groep die ze beoordeelt. Een selectie kan prima gemaakt worden aan de hand van referenties, al dan niet aangevuld met een dialoog.”

Anne: “Ik zie wel degelijk meerwaarde in moodboards. Specifieke criteria kun je in de selectiefase misschien afvinken, maar met dat moodboard ga je net die stap verder. Met een moodboard kunnen architecten laten zien dat ze de ziel van de vraag begrijpen. Dat is een belangrijke toevoeging in die allereerste fase.”

Jeffrey: “Dan moet de vraag wel goed zijn en op de juiste manier gesteld worden aan de architecten. Het risico van moodboards is dat we nog meer richting

de Pinterest-cultuur gaan waarbij het vooral om het beeld gaat. Mensen kiezen dan op basis van mooie plaatjes en letten veel minder op het verhaal erachter.”

Erik: “Goed opdrachtgeverschap is in mijn ogen heel belangrijk. Ik wil me als architect graag profileren in een selectie- of gunningsfase, maar ik ben ook op zoek naar een opdrachtgever die bij mij past. Het is daarom belangrijk dat we die opdrachtgever vanaf het begin goed begrijpen. Adviesbureaus spelen hierin een belangrijke rol. Die moeten nog

meer moeite doen om de inhoudelijke vraag van de opdrachtgever boven tafel te krijgen. Nu gaat het in de selectiefase nog te vaak over algemeenheden, over veiligheid, duurzaamheid en circulariteit. Alle uitvragen in tenders lijken op elkaar.”

De selectiefase moet dus scherper en persoonlijker?

Desiree: “De vraag in de selectiefase moet meer toegespitst zijn op het werkveld van architecten. Vraag naar datgene waar architecten goed in zijn: het leveren van ideeën. Heel veel tekst vragen is niet de oplossing en heel veel beeld vragen ook niet. Maak het persoonlijk en vraag expliciet naar de ideeën van de architect. Daarin kunnen we ons onderscheiden van anderen.”

Erik: “Ik heb een keer een uitvraag voorbij zien komen waarbij architecten werden gezocht met affiniteit met de Amsterdamse School. Dat sprak me enorm aan. Dan gaat het echt over architectuur. Ik heb geen voorkeur voor een lokalschool of een school met leerpleinen. Ik heb geen voorkeur voor een bepaalde onderwijsvisie. Maar of ik affiniteit heb met de Amsterdamse School, dáár kan ik wel antwoord op geven.”

Martin: “Het is prima als een architect geen voorkeur heeft voor een onderwijskundige visie, maar

ik verwacht als opdrachtgever wel dat hij of zij de onderwijskundige visie begrijpt en de juiste vervolgvragen kan stellen. Als je dat niet vanaf het begin scherp hebt, dan moet je aan het eind van het proces toch nog het ontwerp gaan aanpassen. Dat moet je natuurlijk zien te voorkomen.”

Sander: “De eerste ronde bestaat voor een belangrijk deel uit vinkjes zetten. Misschien moeten we wel toe naar een inschrijving via de mail. De tien architectenbureaus met de meeste vinkjes worden dan uitgenodigd voor een kort gesprek. Daarmee maak je de eerste ronde iets groter, maar de inspanning voor de architecten kleiner. De opdrachtgever krijgt bovendien meer informatie en daarmee meer waarde in die selectiefase. Het gaat om begrip voor elkaar en een stevige basis voor een goede samenwerking.”

Alfons: “De vraagstelling in de selectiefase moet hoe dan ook goed zijn. Dat is heel belangrijk. En er moet duidelijk in beeld zijn hoe de belangen zijn verdeeld. Welke rol speelt het schoolbestuur en welke rol speelt de gemeente? En wie spelen er op de achtergrond nog meer een rol? Het is voor het proces cruciaal om dat goed in beeld te hebben.”

Welke methodes werken het beste in de gunningsfase?

Sander: “Een methode die heel aangenaam overkomt, is een open gesprek tussen opdrachtgever en architect in de gunningsfase en vervolgens een kort ontwerptraject. Zo kunnen opdrachtgevers kennismaken met vijf architectenbureaus door middel van een gesprek. Daarna kunnen ze er twee uitkiezen waarmee ze enkele dialoogrondes ingaan. De twee bureaus maken dan een betaald ontwerp, een SO – of massastudie +. Dat maakt de keuze voor de opdrachtgever een stuk eenvoudiger en kwalitatiever! Ik denk daarnaast dat we het honorarium van architecten moeten fixeren. Dan kunnen opdrachtgevers echt selecteren op kwaliteit en sluiten we ‘prijsduikers’ uit.”

Michiel: “De dialoogrondes leveren naar mijn mening altijd de winst op die je zoekt. Ze zorgen voor diepgang en maken duidelijk met welke architecten je te maken hebt en hoe ze te werk gaan. Vandaaruit kun je dan naar dat schetsontwerp toewerken.”

Alfons: “Die dialoog in de gunningsfase is heel belangrijk, daar ben ik het helemaal mee eens. Dat biedt meteen ook de kans om een project langzaam op te bouwen en waar nodig bij te sturen. De opdrachtgevers laten meebeleven hoe een concept tot stand komt, zorgt ervoor dat het concept eigen wordt aan de opdrachtgever. Zo ontstaat er ook onderling vertrouwen.”

Erik: “Dat vertrouwen is belangrijk. De realisatie van een nieuwe school is nu eenmaal een delicaat proces. Opdrachtgever en architect moeten elkaar liggen, anders wordt het een moeizaam proces. De beoordeling daarvan is voor een groot deel subjectief,



Keizer Karel College Amstelveen
Foto: LIAG



Prisma College Arnhem
Foto: Wiersema Architecten

maar dat zie ik niet als een belemmering. Ik vind subjectiviteit eigenlijk juist goed. Die klik, daar draait het tenslotte om.”

Bram: “Het risico op bezwaarprocedures wordt wel groot als we het te subjectief maken. Daar moeten we voor oppassen. Maar we kunnen wel een honorarium vaststellen en op kwaliteit selecteren. En we hebben naar aanleiding van dit gesprek weer meer aandacht hoe we op een goede manier plek kunnen geven aan die gewenste dialoog in aanbestedingen.”

Suzanne: “Het is hoe dan ook goed om kritisch te blijven kijken naar de selectie- en gunningsmethodes. Dat juich ik toe. Dit debat is daarvoor een mooie eerste aanzet. Daarnaast kunnen opdrachtgevers en architecten meer doen aan terugkoppeling. Dat er na een selectie- of gunningstraject nog eens contact is om te bespreken hoe beide partijen het ervaren hebben. Zo kunnen we van elkaar leren en gaandeweg tot nog betere selectiemethodes komen.” ◀