

Verslag eerste webinar over Aanbestedingen

12 maart 2021

Georganiseerd door NVTL Werkgroep aanbestedingen: Elma van Beek, Mark van der Bij, Bram Breedveld, Lieneke van Campen, Corné Overveld en Joeri de Bekker



Foto: MTD Landschapsarchitecten

Op vrijdag 12 maart 2021 organiseerde NVTL Werkgroep aanbestedingen een eerste online bijeenkomst over het onderwerp aanbestedingen. Er waren ruim 30 deelnemers aanwezig, waaronder tuin- en landschapsarchitecten en -ontwerpers uit de particuliere sector, of in dienst van verschillende overheden. Ook waren meerdere leveranciers van producten die ontwerpers toepassen in hun projecten. Aanleiding voor het webinar zijn de reacties over aanbestedingen, die regelmatig bij de NVTL binnen komen. Positieve, maar helaas ook vaak negatieve ervaringen worden dan gedeeld. De werkgroep aanbestedingen is al enige tijd bezig deze ervaringen te inventariseren. Met dit eerste webinar wil de werkgroep die ervaringen in een groter verband met elkaar delen en onderzoeken. En dat is gelukt: er is een grote oogst aan bevindingen opgehaald. We kunnen terugkijken op een zeer geslaagde bijeenkomst. Tijdens het webinar werden de deelnemers verdeeld in kleinere groepen over vijf breakout rooms. Onder leiding van sessieleiders Elma, Mark, Bram, Lieneke en Corné gingen de deelnemers met elkaar in gesprek aan de hand van voorbeelden uit de praktijk. In de eerste deelsessie zijn ervaringen uitgewisseld en in de tweede deelsessie zijn er een aantal actiepunten naar voren gekomen. Zo is er behoefte aan een 'code of honour' en zijn er vragen opgesteld voor een

vervolgssessie. Er zijn ook suggesties gedaan over de rol van de NVTL in dit verhaal. Hieronder staan puntsgewijs de bevindingen van het eerste webinar, die (enigszins in telegramstijl en in willekeurige volgorde) tijdens de groepsdiscussies zijn opgetekend:

- Er zijn in verhouding maar weinig ontwerp-aanbestedingsopgaven in Nederland in vergelijking met het buitenland.
- Uitvragen zijn vaak niet goed geformuleerd en daardoor moeilijk te doorgronden. Het is lastig om de vraag in te schatten. Ook zie je dat de vraagstelling verandert tijdens een tender. De vraag begint klein en wordt tijdens een tender vaak alsmaar groter.
- Het is bij uitvragen van sommige overheden niet duidelijk wanneer landschapsarchitecten zich wel of niet mogen inschrijven voor een opgave.
- Vaak vragen opdrachtgever meer offertes aan dan nodig is. Als opdrachtgevers van te voren bellen naar bureaus met de vraag of zij daadwerkelijk geïnteresseerd zijn in de opdracht en een offerte willen uitbrengen dan wordt er voorkomen dat er meer bureaus worden opgezadeld met offertewerk dan nodig.
- Er mist geregeld kennis en kunde bij opdracht gevende partijen.
- Er is verwondering over de grote verschillen in aanbestedingsbeleid bij gemeenten. Met een betere (onderlinge) afstemming is naar verwachting een wereld te winnen.
- Aan beide kanten van de onderhandelingstafel is sprake van mensenwerk. Persoonlijk contact is essentieel voor de inhoudelijke kwaliteit van een inschrijving.
- De ervaring is dat aanbestedingen vaak beter gaan bij ontwikkelaars dan bij gemeentes. Meerdere slechte ervaringen met gemeentes worden gedeeld, in het geval dat zij halverwege de regie overnemen. Er is geregeld geen uitleg bij een afwijzing. En vaak worden andere partijen gevraagd een (voorlopig) ontwerp verder uit te werken.
- Leveranciers hebben nogal eens slechte ervaringen met aanbestedingen. In het voortraject mogen ze van alles aanbieden, maar bij de daadwerkelijke inkoop en realisatie worden nogal eens voorgestelde materialen wegbezuinigd.
- Er mist geregeld goede feedback waarom je het niet bent geworden.
- Geen vervolgoopdracht krijgen, maar de aanvraag komt wel opnieuw in de markt.
- Opdrachtgevers vinden het ook jammer dat goede ideeën verloren gaan, van bureaus die de opdracht (om een andere reden) niet krijgen. Misschien zijn hier afspraken over te maken, bijvoorbeeld dat in overleg, tegen redelijke vergoeding en conform de wet Auteursrecht het idee toch gebruikt mag worden.

- Er is frustratie over het fenomeen dat bewoners keuzes maken bij competities. Burgerraadpleging moet juist van te voren gedaan worden. De jurering moet door professionals gedaan worden.
- Bureaus willen van te voren een onderbouwde schatting maken van de omvang van de opdracht in relatie tot de kans om hem binnen te halen. Die informatie ontbreekt nogal eens.
- Als er een vergoeding tegenover staat, dan is de kans groter dat alleen grote bureaus worden gevraagd, waardoor het moeilijker is voor startende bureaus. Reactie hierop is: Standaard ook jonge en frisse bureaus uitnodigingen, zo blijft de vijver waar je als opdrachtgever uit kan vissen groot.
- Opdrachtgevers tussen de oren wrijven dat niets gratis is.
- Soms heb je wel een raamcontract (waar je best wat werk voor hebt moeten doen), maar daar komt vervolgens geen werk uit.

Samenvattend werd door de deelnemers opgeroepen tot een ‘code of honour’ inzake aanbestedingen. Hieronder staan enkele eerste punten en suggesties, die in een dergelijke code opgenomen zouden kunnen worden:

1. Gij zult niet onbetaald werken.
2. Ga na een tenderfase altijd door met de partners met wie je samen hebt ingeschreven.
3. Neem in een aanbesteding ook afspraken op over de prijs. Indieners die onder of fors boven de prijs aanbieden worden niet gehonoreerd.
4. Zorg voor een goede evaluatie na een tender, (ook) voor degenen die de opdracht niet hebben verworven.
5. Spreek met elkaar af wat er onder een SO, VO en TO valt.
6. Maak over en weer duidelijke afspraken over het auteursrecht.
7. Benoem wat er onder een pitch wordt verstaan en wat niet?

Mogelijke vragen en gespreksonderwerpen voor een tweede webinar:

- Hoe gaan we om met auteursrecht (ook wanneer er een vergoeding tegenover staat)?
- Het hebben over procedures, gunnen en waarderen van producten die ingediend worden.
- Hoe ga je om met ideeën die verdwijnen?
- Wanneer is een vergoeding redelijk? Wat is de standaard vergoeding? Een percentage van de uitvoering?
- Moet er een limiet gesteld worden aan het aantal inschrijvers bij een aanbesteding?

Suggesties over een mogelijke rol van de NVTL bij aanbestedingen:

- NVTL juridisch adviseur kan wellicht een rol spelen bij uitvragen.
- In Duitsland wordt de uitvraag voor een gemeente vaak georganiseerd door ontwerpbureaus. Ontwerpbureaus snappen beter wat er uitgevraagd moet worden. In Nederland zou dit ook een rol voor de NVTL kunnen zijn.
- In overleg met gemeentes c.q. met de VNG en met NVTL-leden en medeberoepsorganisaties tot een gezamenlijke nieuwe DNR komen.
- Code of honour uitwerken, via de NVTL uitdragen en wellicht laten ondertekenen door de leden.