

Drijf architect niet tot prijsafspraken

Aanbesteders die de laagste prijs willen, moeten hun eisen bijstellen, vindt *Diederik Fokkema*.

De manier waarop overheden, grote onderwijsinstellingen en andere opdrachtgevers tegenwoordig aanbestedingen voor architecten uitschrijven, gaat in toenemende mate ten koste van de slagkracht van architectenbureaus en leidt op den duur tot kwaliteitsverlies in de Nederlandse architectuur.

Vanuit hun comfortabele positie leggen de potentiële opdrachtgevers aan bureaus in het aanbestedingstraject eisen en voorwaarden op, die in geen enkele verhouding meer staan tot gevraagde inspanningen van de architectenbureaus en de vergoeding die daar voor hen tegenover staat. De gevraagde producten voor een pitch zijn tegenwoordig zeer uitvoerig en uitgebreid geformuleerd en de eisen zijn torenhoog opgeschroefd.

De inspanningen in het aanbestedingstraject zijn de afgelopen jaren zo ongeveer verviervoudigd en steeds vaker moet de architect die prestaties leveren tegen een geringe of zelfs helemaal geen vergoeding. Het kan niet anders dan dat dit op den duur ten koste gaat van de kwaliteit in de architectuurbranche.

Natuurlijk begrijpen wij als architectenbureau dat een opdrachtgever iets te kiezen moet hebben en dus eerst de markt verkent, voordat hij zijn opdracht aan een bureau gunt. Dus is er op zich niets tegen het principe van aanbesteden. Maar: het systeem is op een onethische manier doorgeschooten, met schrijnende toestanden tot gevolg.

Wij constateren steeds vaker dat de keuze voor de gunning in onevenredig grote mate wordt bepaald door de prijs. Kwaliteit en creativiteit leggen tegenwoordig veel minder gewicht in de schaal, waardoor de kwaliteit van de architectuur steeds verder onder druk komt te staan. Dit terwijl het architectenhonorarium uiteindelijk maar een klein percentage is van de totale bouwinvestering.

Wat is de praktijk? We geven een realistisch voorbeeld. Een gemeente wilde een schoolgebouw laten renoveren en vroeg tien architectenbureaus voor een pitch een schetsplan te ontwikkelen. Die tien bureaus investeerden daarin gemiddeld elk zo'n 7.000 euro. De inschrijvingen voor de gehele opdracht zaten in de range tussen de 100.000 euro en 200.000 euro. De opdracht ging uiteindelijk naar de laagste inschrijver, wat betekent dat voor een project van 100.000 euro maar liefst

63.000 euro is verdampt! Het punt is: architecten hebben het zó moeilijk, dat er altijd wel één inschrijver tussen zit die voor een eigenlijk onverantwoord laag bedrag (onder de kostprijs zelfs) de opdracht wil aannemen. En de prijsverschillen zijn mede door de kwaliteitsverschillen enorm. Maar ja, weten wij inmiddels: bijna uitsluitend de prijs is nog van belang en kwaliteit hobbelt daar als criterium ergens ver achteraan.

Het is dat in de architectuurwereld hoge standaarden gelden van zuiverheid, eerlijkheid en een correcte benadering van het vak, anders zou het voor de hand liggen dat bureaus bij inschrijvingen onderlinge prijsafspraken maken. In de basis is het huidige systeem vatbaar voor dit soort excessen. Bureaus moeten namelijk overleven.

Het kan ook anders. Wij pleiten voor een systeem waarbij de prijs veel minder zwaar weegt, zodat het kwaliteitsverschil doorslaggevend wordt. Stel dat prijs voor maximaal 25 procent meetelt, dan gaat het voor 75 om visie, creativiteit en kwaliteit.

Of stel als opdrachtgever het honorarium en de gevraagde diensten vast, zodat partijen niet op dat punt met elkaar hoeven te concurreren. Maar beide opties natuurlijk wel met een passende vergoeding voor alle goede ideeën.

En o ja, er is nog een derde mogelijkheid. Als een opdrachtgever echt voor de goedkoopste prijs wil gaan, dan kan hij beter niet vragen naar allemaal creatieve voorstellen, maar gewoon offertes opvragen aan een aantal door hem geselecteerde bureaus en de kwaliteit laten voor wat hij is. Dat zou helder en overzichtelijk zijn, maar het zou ook zo ongeveer het einde van de architectuur in Nederland betekenen.

Hier ligt trouwens een taak voor onze branchevereniging BNA, de Bond Nederlandse Architecten, die op dit punt te weinig doet om voor onze belangen op te komen. De urgentie van het probleem is daar kennelijk nog niet doorgedrongen.



Diederik Fokkema is partner in Fokkema & Partners Architecten te Delft