



VERSLAG

Omschrijving	Regulier overleg RVB- BNA – Atelier Rijksbouwmeester
Vergaderdatum en - tijd	16 oktober – 13.00u
Vergaderplaats	Den Haag, Rijksvastgoedbedrijf

Bijlage: Aanleiding, intentie, ambities Structureel overleg BNA – Atelier Rijksbouwmeester en RVB

1. Welkom

Na een welkomstwoord en korte voorstelronde spreken de drie organiserende partijen de gezamenlijke aanleiding en ambitie uit met dit overleg. Daartoe was in een vooroverleg reeds bijgevoegde ambitiedocument opgesteld en gedeeld met alle deelnemers.

Tijdens de RVB Marktmiddag is het voornemen bevestigd om te komen tot een structureel overleg tussen BNA, Atelier Rijksbouwmeester en het RVB. Partijen zien het belang elkaar proactief te betrekken bij de verschillende (strategische) vraagstukken, zo de markt goed te informeren, effectief te activeren, en ook te reflecteren op het eigen handelen. In de vooroverleggen heerste reeds een productieve en reflectieve toon.

Er is tussen het Atelier en BNA veelvuldig overleg over aanbestedingsklimaat en de rol van de verschillende organisaties. Rijksprojecten worden steeds groter en complexer, dit is een grote opgave in goed opdrachtgeverschap. Het Rijksvastgoedbedrijf is de grootste opdrachtgever van Nederland en zou toonaangevend moeten opereren. Deze handschoen wordt graag opgepakt, het RVB wil graag inspirerend en normerend te zijn. Alle kennis uit dit overleg zal daar aan bijdragen.

Overlegstructuur

Het overleg zal 2 à 3 keer per jaar plaatsvinden. Ook wordt gedacht aan een jaarlijkse bredere bijeenkomst. De gevoerde agenda wordt in samenspraak opgesteld, alle partijen kunnen hun punten inbrengen. Openstaande vraag is hoe ook de andere ontwerpende disciplines goed vertegenwoordigd zijn. Het voorzitterschap rouleert samen met de locatie, de secretarisrol berust bij het RVB. Er wordt een verslag gemaakt conform de Chatham House Rules.

De afspiegeling van de ontwerpende diensten is zo goed mogelijk nagestreefd in dit overleg, doch ook beperkt gehouden tot een constructief aantal deelnemers. De aanwezige leden van BNA opereren in dit overleg vanuit het grotere belang, niet alleen dat van het eigen bureau. We kiezen dus voor actieve openbaarmaking voor een brede activering in de markt. Vanuit BNA wordt een aantal leden

afgevaardigd: relevant voor de opgave van het Rijksvastgoedbedrijf, divers in omvang en specialisatie.

**DG Vastgoed en
Bedrijfsvoering Rijk**
DGVBR-RVB-Transacties &
Projecten
DGVBR-RVB-T&P-
Inkoop&Contractmanagement

2. Ingebracht vanuit BNA

- Reflectie bijeenkomst Aanbestedingsklimaat

BNA wil tweezijdig het aanbestedingsklimaat beïnvloeden, bij opdrachtgevers maar ook interne dynamiek. De richtlijnen zijn besproken en dit heeft nu bredere aandacht. BNA wil ook graag onderling het goede gesprek over bijvoorbeeld Race to the bottom. Ook aanbestedingsbureaus komen langs bij BNA voor advies.

Datum
9 december 2025

Het is het RVB bekend dat het huidige aanbestedingsklimaat onder architecten als onvoldoende wordt ervaren. Het is een gedeelde zorg want als het met onze belangrijke partners niet goed gaat, dan gaat het met ons ook niet goed. Een gezonde winstmarge is ook in ons belang. Als RVB krijgen we vrij weinig feedback, waar we wel actief naar zoeken. In de debatreksen georganiseerd door de CrA is geen rode lijn gevonden over het inrichten van 'de ideale aanbesteding'.

Door aanwezige partijen wordt de intentie erkend van het RVB tot een zorgvuldige architectenselectie, wat helaas niet in elk project gezien wordt en ook niet altijd de goede uitwerking heeft. Het RVB spant zich in om een proportionele uitvraag naar de markt te doen in lijn met de gids Proportionaliteit. Voor architectenopdrachten is de 'richtlijn gezonde architectenselectie', welke in doorontwikkeling is, van de BNA een mooie vertaling daarvan. Zo ook over de ontwerpkostenvergoeding. Het RVB is echter ook een grote organisatie met vele projecten, waardoor soms afgeweken wordt of een vooraf bedacht plan anders uitpakt. Het RVB verneemt deze feedback graag.

Aanbestedingen in twee rondes dienen niet altijd dezelfde doelen

De eerste ronde selecteert gelijkwaardige organisaties, in de tweede ronde heb je dan automatisch EMVI. Het is begrijpelijk dat maatwerk lastig is, maar de eerste ronde is voor architectenbureaus niet altijd transparant. Dit zou eenvoudiger moeten zodat de tweede ronde gevarieerder is. Het RVB heeft onlangs ook een loting uitgeprobeerd, de ervaringen zijn deels positief en deels negatief.

Verdere voorbeelden worden gegeven.

- Een competentie werd niet goedgekeurd want de installatieadviseur had het niet specifiek benoemd in de documenten. Het is niet realistisch om voor iedere aanbesteding apart naar je vorige opdrachtgever te gaan voor een specifieke tevredenheidsverklaring waarin exact de gevraagde criteria staan.
- Gevraagd wordt waarom de Safety Culture Ladder uitgevraagd wordt aan architectenbureaus. Afsproken is om dit onderwerp in een volgend overleg inhoudelijk te bespreken.
- Daarnaast zouden geschiktheidseisen zo laag mogelijk moeten zijn, stapeling van eisen zou niet voor moeten komen. Als het wel nodig is om te stapelen, dan zou dat toegelicht moeten worden. Een suggestie wordt gedaan om de leidraad, voordat deze naar buiten gaat, te toetsen bij een instantie. In het geval van het RVB kijkt het atelier mee voor een deel van de opgaven.
- Kwaliteit lijkt hoger beoordeeld te worden, maar prijs weegt onbedoeld toch vaak zwaarder. Want: op prijs krijgt de goedkoopste maximale punten, maar op kwaliteit krijgt de beste dat niet vaak. Het RVB kiest om geen rapportcijfers te gebruiken, maar de schaal van 0-5 en te stimuleren om de hele schaal te gebruiken. De suggestie wordt gedaan

om de schaal aanpassen naar iets zonder een 0 want dat heeft negatieve associaties. Een andere suggestie is om de prijs vast te zetten en de gunning in te richten op kwaliteit. Wat krijg je voor dit bedrag?

**DG Vastgoed en
Bedrijfsvoering Rijk**
DGVBR-RVB-Transacties &
Projecten
DGVBR-RVB-T&P-
Inkoop&Contractmanagement

Datum
9 december 2025

Leuker maken van aanbestedingen

Kantoor vol afval wordt op meerdere plekken gedeeld, successen zouden best vaker gedeeld mogen worden. Vroeger had je vieringen van de verliezende partijen.

Het RVB zal prijzen van verliezers niet actief delen, er wordt wel altijd een vergelijk met nummer 1 gepubliceerd op een vrij uitgebreide manier, meer dan wettelijk voorgeschreven.

- Handreiking architectenselectie

Hoe gebruikt RVB deze? Zijn de kosten actueel, uurtarief en inzet? De open vraag wordt gesteld of we het als Nederland, gezien de groeiende vraag, ons kunnen permitteren om al die uren te verbranden van de niet-winnende partijen?

Het RVB werkt in de geest van de handreiking. De bedragen zijn voor ons niet leidend, er is beleid om inschrijfkosten te vergoeden, op 50% van de door het RVB ingeschatte kosten. Om die kosten te beperken vragen we nu veel meer naar visie en minder een heel ontwerp.

- DNR

De pre-consultatieronde is gesloten, in november volgt de bredere consultatie. Naar verwachting is 15 december de oplevering. Het RVB heeft een reactie gegeven met een aantal zwaarwegende punten. Opgemerkt wordt dat de standaard voorwaarden ABAA niet geheel passen binnen de standaard DNR verzekeringsvoorwaarden. Afgesproken is dit een volgende keer te agenderen.

3. Vanuit RVB

- Groei en veranderende opgaven, Commandopost Vastgoed Defensie, standaardisering

De opgave is groot en neemt toe, onder meer door defensie. Er is een opdracht om de opdrachten te stroomlijnen. Eigen mensen gaan van advies naar regiepositie. We zijn overtuigd dat we meer breedte van de markt nodig hebben en moeten zien te bereiken. Daarom zet het RVB in op standaardisering, een uniformering per gebouw-typologie. Vanuit de defensie Commandopost worden ingenieursbureau ingezet om wensen naar eisen te vertalen teneinde een goede uitvraag te kunnen doen. Dat is een andere opgave voor architecten, je moet iets 1 keer heel goed ontwerpen om 500 keer gebouwd te worden.

Dit betekent niet dat alles er hetzelfde uit gaan zien. Hetzelfde type gebouw kan telkens een verschillende morfologie kennen. De doelstelling is sneller bouwen. Bij moeilijke vergunningen kunnen andere projecten naar voren getrokken worden. Specifiek voor Defensie geldt dat de eigen identiteit van defensiearchitecten waardevol zou kunnen zijn voor bijvoorbeeld het aantrekken van personeel.

Om te voorkomen dat een select aantal bureaus de meeste van onze aanbestedingen wint proberen we meerdere bureaus erbij te betrekken.

RVB biedt aan om voorbeelden kosten versus inspanning te bespreken.

4. Afsluitend

Aanwezigen concluderen dat de waarde en potentie van het overleg goed is. Niet besproken punten worden in een volgend overleg geagendeerd.

BNA zou het RVB gunnen om de successen meer te vieren, mede ter inspiratie voor de rest van de opdrachtgevers en de markt.

**DG Vastgoed en
Bedrijfsvoering Rijk**
DGVBR-RVB-Transacties &
Projecten
DGVBR-RVB-T&P-
Inkoop&Contractmanagement

Datum
9 december 2025

Volgende overleg

- In het nieuwe pand van BNA, Anne Schroën voorzitter
- Wederom gezamenlijk de agenda op te stellen

Voorraadagenda, willekeurige volgorde:

- Reflectie debatreeks aanbestedingscultuur: Architectenindex & Open Oproep
- Implementatie Koers (corporate strategie) RVB
- Implementatie Marktstrategie
- Safety Culture Ladder, waarom uitgevraagd aan architectenbureaus
- Wildcards
- Wat kan de overheid als opdrachtgever doen om bij aanbestedingen meer ruimte te maken voor innovatie en onderscheidend vermogen van de markt?
- Wat kunnen we gezamenlijk (RVB/CRa/BNA) voor de sector nog meer betekenen?
- Geïntegreerde contracten, levert veel stress en weinig partijen
- DNR, ABAA voorwaarden & verzekeraarbaarheid