

Tweede rapportage - bevindingen Aanbestedingsambassadeur

Inhoud

1. Commissie van Hulp en Bijstand
 - Voorbeeld Limburgse Aanbestedingsacademie
 - Voorbeeld Marktadvies Schiedam
 - Communicatie: leren van de praktijk
2. Regionaal aanbesteden
3. Aanbesteden bijzondere beroepsgroepen

Prof. H.E. Bakker

Berkenwoude, september 2011

Commissie van Hulp en Bijstand

In mijn eerste rapportage van december 2010 heb ik gepleit voor het oprichten van een Commissie van Hulp en Bijstand. Tot mijn genoegen heb ik mogen constateren dat dit idee weerklank heeft gevonden bij de Minister van EL&I en de Tweede Kamer.

Zoals ik in destijds constateerde, bestaat er aan de inkoopkant bij overheden nog steeds de neiging het wiel telkens opnieuw uit te vinden. In essentie gaat het bij de Commissie van Hulp en Bijstand om de ontwikkeling van 'best practices' waaraan zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers bijdragen en die op ruime schaal worden verspreid. Drie voorbeelden daarvan waarmee ik in de loop van de tijd kennismaakte, doe ik hier graag uit de doeken.

1. De Limburgse Aanbestedingsacademie

Dit initiatief van de Limburgse bouwwereld in samenwerking met kennisinstituten, heeft tot doel om opdrachtgevers in de bouw vertrouwd te maken met de ruimte binnen bestaande regels voor toepassing van nieuwe, innovatieve samenwerkingsvormen.

Aanleiding

Bezuinigingen, financieringstekorten, duurzaamheidsvraagstukken en "meer doen met minder mensen" zijn op dit moment dé uitdagingen in de bouw. Oplossingen zijn te vinden in innovatieve aanbestedings- en samenwerkingsvormen, om ambities toch te kunnen realiseren. Het zijn vooral de grotere opdrachtgevers en opdrachtnemers die verdergaand met deze manier van samenwerken en contracteren bezig zijn. Met name gemeenten en MKB bouw- en infrabedrijven moeten op dit punt een noodzakelijke inhaalslag maken.

Innovatieve contractvormen bieden ruimte voor vernieuwing; bovendien kunnen aanbiedende partijen zich ermee onderscheiden. Bedrijven moeten zich ontwikkelen op dit terrein om niet achter te lopen op hun opdrachtgevers. Zij moeten in staat zijn om hun onderscheidend vermogen bij aanbestedingen die worden gegund op kwaliteit ('EMVI') uit te drukken en de ingewikkelde samenwerkingsvormen uit te kunnen voeren. Verder is de interne organisatie bij veel gemeenten onvoldoende ingericht op innovatief aanbesteden. Vooral kleinere gemeenten hebben nog onvoldoende kennis in huis, waardoor nog steeds 80% van de bouwopdrachten traditioneel wordt aanbesteed.

Er zijn echter meer goede aanleidingen om samen te werken met andere partijen, zoals het beperken van faalkosten en kwaliteitsverbetering. Ketensamenwerking kan bijdragen aan procesverbetering en innovatie, en aan het versterken van de marktpositie van de betrokken bedrijven. Voorwaarde daarvoor is dat kennis en kunde van innovatieve samenwerkingsvormen in relatie tot ketenintegratie bij opdrachtgevers en opdrachtnemers in voldoende mate en bij de juiste personen aanwezig zijn.

Doel en resultaat

Bouwend Nederland Regio Zuid constateert dat op dit terrein vernieuwende initiatieven zich tamelijk solitair ontwikkelen en hinder ondervinden van recente gebeurtenissen in de regio, zoals negatieve publiciteit rond gebleken prijsafspraken. Het is nodig om het vertrouwen in Limburg te herstellen door kennis en kunde voor opdrachtgevers én opdrachtnemers

beschikbaar te stellen. Met het oog hierop is men begin 2011 gestart met de uitwerking van een plan van aanpak voor de Limburgse Aanbestedingsacademie.

De Limburgse Aanbestedingsacademie heeft als doel dat opdrachtgevers de ruimte gaan benutten binnen de bestaande regelgeving om innovatieve samenwerkingsvormen toe te passen. Opdrachtnemers op hun beurt gaan leren adequaat om te gaan met dit type aanbestedingen - en hoe er op in te schrijven.

Het resultaat van de Limburgse Aanbestedingsacademie is een toegankelijk en integraal aanbod van kennis, informatie en opleidingen voor de mensen die werkzaam zijn in de beroepspraktijk, bij opdrachtgevers én opdrachtnemers. Daarbij gaat het om techniek, kennis van processen, van samenwerkingsvormen, financiering, regelgeving en vaardigheden om het eigen onderscheidend vermogen (te herkennen en) in te zetten.

De Limburgse Aanbestedingsacademie is een virtuele academie waar opdrachtgevers én opdrachtnemers, zowel apart als gezamenlijk, 'colleges' volgen bij experts. Duurzame verankering van het initiatief vindt plaats door commitment van organisaties die hiermee hun sense of urgency uitdrukken voor de verbetering van hun eigen bedrijfsvoering, en daarom activiteiten ontplooiën, en dus tijd en middelen ter beschikking zullen stellen.

De Aanbestedingsacademie zal duurzaam worden verankerd in de kennisinstellingen van hogeschool en universiteit; zij adopteren het initiatief en zetten het voort. Deze dragende partijen, zoals Hogeschool Zuyd en de Universiteit Maastricht zullen de Aanbestedingsacademie zelfstandig voortzetten in samenwerking met de Regieraad Bouw Limburg en Bouwend Nederland.

Praktijkprojecten integratie ketensamenwerking

De direct betrokkenen bij de beroepspraktijk leren het beste door te ervaren en door zich al werkend de nieuwe kennis en ervaring eigen te maken. In de Regieraad Bouw Limburg (RBL) participeren opdrachtgevers en opdrachtnemers. In het planjaar 2011 start de RBL een pilotproject voor innovatieve samenwerkingsvormen om daarbinnen vaardigheden rond inschrijven op innovatieve aanbestedingen en ketenintegratie in de praktijk toe te passen. Dit jaar wordt een plan van aanpak uitgewerkt rondom een voorbeeldcase van redelijke omvang.

Limburg slaat een brug en stimuleert de dialoog tussen de participerende partijen over kwalitatief en efficiënt aanbesteden. De Limburgse Aanbestedingsacademie is daarmee voor mij een uitstekend voorbeeld van hoe een (regionale) Commissie van Hulp en Bijstand kan worden ingevuld. Het gaat in dit geval om het ontwikkelen van best practices rond innovatieve invullingen van bouwopdrachten, aansluitend op de regionale situatie. Het spreekt vanzelf dat in andere regio's of rond andere praktijken vergelijkbare initiatieven tot stand kunnen worden gebracht. Natuurlijk kan en moet dat samen met PIANOo worden opgezet, dat daarbij een centrale rol kan spelen, naast een decentrale rol voor een regionale of provinciale partij.

2. Marktadvies ten behoeve van het Park A4 Schiedam¹

Dit voorbeeld van een geslaagde pre-commerciële samenwerking tussen (decentrale) overheid en marktpartijen laat zien dat de huidige aanbestedingsregels voldoende ruimte bieden voor inventieve oplossingen, mits partijen gemotiveerd zijn om serieus met elkaar om te gaan.

Aanleiding

De achtereenvolgende gemeenteraden van Schiedam hebben zo'n 40 tot 50 jaar een definitief besluit over de aanleg van de A4 door Midden-Delfland weten tegen te houden. Met de komst van de Crisis- en Herstelwet en de initiatieven van (toenmalig) minister Eurlings van Verkeer en Waterstaat, is aanleg van de A4 eindelijk onvermijdelijk geworden, en door de recente uitspraken van de Raad van State ook onherroepelijk. De weg wordt gerealiseerd. Het College van B&W van Schiedam zag dit onder ogen en heeft van de nood een deugd gemaakt, en een inpassingsplan voor de A4 over haar grondgebied laten opstellen.

Met dit plan als hulpmiddel heeft de gemeente Schiedam recent afspraken kunnen maken met de Minister van Infrastructuur en Milieu over de inpassing van de A4 in Schiedam en de gevolgen daarvan voor het grondgebied van Schiedam. Deze afspraken zijn vastgelegd in de notitie "Alles onder een dak". De hoofdlijnen van deze afspraken zijn dubbel grondgebruik op het tunneldak van de A4, aanpak van enkele infrastructurele knelpunten in de gemeente en herbestemming van enkele gebieden in samenhang met verplaatsing van sport- en recreatieactiviteiten naar het gebied op het tunneldak.

Voor een definitief besluit tot deze ontwikkelingen moet sprake zijn van voldoende perspectief op sluitende financiering. Het College van B&W meende dat om met een overtuigend voorstel naar de gemeenteraad te kunnen gaan, adviezen nodig waren van marktpartijen. Adviezen over de financiële haalbaarheid en adviezen over de realiteit van de voorgestelde plannen en ingrepen.

Het dilemma was, dat van aanbesteden geen sprake kon zijn. Daarvoor was het nog te vroeg en bovendien was men nog niet voldoende ver gevorderd met de uitwerking van de plannen. Terwijl toch "markt"-expertise nodig was om de gemeenteraad voldoende inzichten – met name financiële - te geven om te kunnen besluiten. De vraag was dus: hoe betrek ik marktpartijen, zonder aan ze vast te zitten, zonder een aanbesteding te organiseren en toch betrouwbare adviezen te krijgen?

De marktadviesronde

Om dit inzicht te krijgen, in zowel de financiële als de inhoudelijke mogelijkheden van de herontwikkeling, is de gemeente op zoek gegaan naar kennis. Naast ambtelijk onderzoek is ervoor gekozen om een eerste beeld te krijgen van het opbrengstenpotentieel door middel van een betaalde marktadviesronde. Het gaat hier uitsluitend om adviesvorming uit de markt, niet over een eventuele selectie van een marktpartij om de ontwikkeling van de beoogde of andere locaties ter hand te nemen. Het betreft dus uitdrukkelijk geen aanbesteding van een ontwikkelopdracht. De partijen die om een marktadvies zijn gevraagd,

¹ Meer documentatie over dit project en het marktadvies zijn te vinden op www.schiedam.nl/A4.

kunnen daaraan geen enkel recht met betrekking tot de ontwikkeling en/of realisatie ontleen. De gemeente is volledig vrij in de wijze waarop zij al dan niet de marktadviezen, of delen ervan, op zal volgen en met welke partijen zij in dat verband eventueel een samenwerking aan zal gaan.

Het doel van de marktadviesronde was een voorlopig inzicht te krijgen in de mogelijkheden en onmogelijkheden die marktpartijen zien voor de financiële en programmatische haalbaarheid van het project, de participatievoorwaarden en de mogelijke samenwerkingsvormen tussen de toekomstige ontwikkelaar en de gemeente. Naast een optimaal opbrengstenpotentieel voor de gemeente Schiedam is ook als doel gesteld dat de herontwikkeling zo veel mogelijk bijdraagt aan de realisatie van de stadsvisie Schiedam 2030.

Eind maart 2011 is aan drie marktpartijen gevraagd om binnen een betrekkelijk korte tijd een projectteam samen te stellen en een realistische visie te vormen over de beoogde ontwikkellocatie en mogelijk andere locaties in de directe omgeving. Als voorwaarden voor het vormen van een visie heeft de gemeente Schiedam de marktpartijen slechts een minimaal pakket aan (planologische) eisen meegegeven. Het voordeel hiervan was dat de partijen veel vrijheid hebben gehad in het ontwikkelen van hun visie.

Twee partijen hebben positief gereageerd, waarop besloten werd ook een gemeentelijk projectteam toe te voegen aan de adviserende partijen. De drie projectteams hebben twee maanden, tot eind mei 2011, separaat van elkaar, gewerkt aan het in kaart brengen van de vraag uit de markt en het vormen van een visie die hierop aansluit. Gedurende dit proces hebben beide marktteams drie dialoogmomenten gehad met het projectteam van de gemeente. Tijdens deze dialogen was ruimte voor uitwisseling van gedachten, vragen en toetsing van ideeën maar er was nadrukkelijk geen sprake van sturend optreden vanuit de gemeente.

Resultaten

Deze procesgang heeft ertoe geleid dat de gemeente Schiedam eind mei 2011 werd verrast met drie op zichzelf staande en uiteenlopende visies op de ontwikkellocaties en omgeving. De gemeente ontving hiermee drie opties voor o.a. de programmering, financiering, risicoverdeling, samenwerkingsvorm en fasering van een eventuele herontwikkeling.

Naast de verschillen tussen de drie visies waren er ook opvallende overeenkomsten. Zo richten alle partijen zich op de onderwerpen groen, duurzaam en water. Ook zijn alle planvisies voorzichtig voor wat betreft de opbrengstpotentie van de woningen. Toch komen alle teams tot de conclusie dat het zeker mogelijk is om voldoende opbrengsten te genereren uit de ontwikkellocatie om de kosten van het Park A4 te kunnen dekken.

Het gehele proces is begeleid door een validatiecommissie bestaande uit enkele ervaren personen uit de bouw- en vastgoedwereld, de projectdirecteur, een wethouder en een juridische specialist. De validatiecommissie heeft gewaarborgd dat er gedurende het proces sprake bleef van een adviesronde en heeft een onafhankelijke analyse gemaakt van de geleverde visies. Zij heeft een verklaring afgegeven dat de geraadpleegde partijen zich goed

aan de spelregels hebben gehouden en in meer of mindere mate op de specifieke vragen voor het marktadvies zijn ingegaan.

Toekomst

Mede op basis van de conclusies van de marktadviesronde heeft de gemeenteraad van Schiedam op 30 juni 2011 ingestemd met realisatie van het Park A4. Op 5 juli 2011 hebben de projectteams in een einddialoog de visies en de totstandkoming ervan aan elkaar gepresenteerd. Tevens is gediscussieerd over de grootste verschillen. De gemeente onderzoekt op dit moment de mogelijkheden om de marktpartijen betrokken te houden bij de verdere planvorming over de ontwikkellocatie.

Communicatie: leren van de praktijk

Gedurende dit jaar van mijn ambassadeurschap is het grote belang van goede communicatie met, tussen, voor en door alle betrokken partijen mij steeds duidelijker voor ogen komen te staan. Bij goede communicatie doel ik in eerste instantie niet op kleurrijke brochures, luisterrijke bijeenkomsten, slimme computerprogramma's of websites waarop je alles over aanbesteden kunt lezen. Het gaat mij vooral om het stimuleren van overleg, het openen van kanalen waardoor informatie kan stromen in alle richtingen met objectieve gegevens over de 'eigen' en de 'andere' kant.

Niemand is gebaat bij het voortwoekeren van de verkeerde beelden die partijen over en weer van elkaar koesteren. Ik realiseer me tegelijk ook dat het niet eenvoudig zal zijn om hieraan een einde te maken, en dat dit een gerichte en voortdurende inspanning zal vergen van alle partijen.

Ook op communicatiegebied zijn tal van voorbeelden van best practices te vinden, die dit belang onderstrepen. In het bijzonder denk ik aan de activiteiten die de bouwwereld onderneemt en de werkzaamheden van PIANOo als netwerkinstelling. De bouwwereld heeft daarbij het voordeel dat deze sector (nog) groot genoeg is om deze inspanningen uit eigen kring voor te brengen, en voldoende georganiseerd om dit ook zonder overheidshulp te blijven doen. Dat geldt niet voor talrijke andere sectoren. Hier is een helpende hand van de Rijksoverheid absoluut noodzakelijk.

PIANOo heeft de afgelopen jaren ontegenzeggelijk veel en nuttig werk verricht op dit gebied. Mede daardoor is het belang dat decentrale overheden aan de professionalisering van hun inkooporganisatie zijn gaan toekennen, gegroeid. PIANOo ziet nu ook dat 'marktontmoetingen' tussen vertegenwoordigers van bedrijfsleven en aanbestedende overheden veel bijdragen aan beter begrip tussen beide partijen. Maar tegelijk constateer ik dat daarmee de aanbestedingspraktijk nog niet zo snel verandert. Eenmalig overleg is daarvoor onvoldoende.

Waar ik voor wil pleiten is om de communicatie vanuit de Rijksoverheid over goed aanbesteden uit te breiden naar alle groepen die op centraal en decentraal niveau bij inkoop zijn betrokken. Het gaat niet alleen om professionele inkopers. Het gaat om bestuurders die het belang ervan onderkennen en behoeftezoekers die accepteren dat bij goed inkopen door overheden meer doelen gelden: duurzaamheid, innovatie, maatschappelijke activatie, kansen voor regionale en lokale ondernemers, voor MKB en ZZP'ers. Daar is geen nieuw instituut

voor nodig. PIANOo kan er zo mee aan de slag, als het hiervoor de uitdrukkelijke opdracht krijgt.

Regionaal aanbesteden

Kan er naast een nationale/Europese aanbesteding ook sprake zijn van regionale aanbesteding? Die vraag heb ik in mijn eerste rapportage naar voren gebracht. Deze vraag speelt bij alle decentrale overheden, en met name waar het de bouw betreft. Waar de gezamenlijke partijen mee worstelen is de behoefte om de sector te beschermen, in het bijzonder in de regio's.

Om de koe echt bij de horens te vatten zijn we met instemming van de verantwoordelijke Gedeputeerde, de regionale werkgeversvertegenwoordiging en Regieraad voor de Bouw een traject van regionale aanbesteding gestart in de provincie Limburg.

Aanleiding

De crisis in de economie, de financiële wereld en in het vertrouwen slaat hard toe in de bouw. De stroom aan geruchten van bouwfraudes en de daarbij behorende malafide praktijken doet deze wereld geen goed.

Reden om aan de gang te gaan is het algemene bestuurlijke gevoel om in de regio's die groepen, sectoren die het door de crisis moeilijk hebben, te helpen. Natuurlijk geldt dit voor de bouw en aanverwante takken, maar ook voor andere beroepsgroepen. Regionaal, maar zeker ook gemeentelijk voelt het bestuur de pijn van deze ondernemers en wil men daar iets aan doen.

Aanpak Provincie Limburg

Gedeputeerde Staten van Limburg hebben gekozen voor de aanpassing van de provinciale aanbestedingsregels, met als doel: het vergroten en vergemakkelijken van kansen voor MKB-bedrijven bij provinciale aanbestedingen.

Daartoe hebben zij Provinciale Staten voorgesteld om de Bevoegdhedenverordening waarin de provinciale aanbestedingsregels zijn neergelegd, te wijzigen. De kern van de wijziging bestaat uit het niet langer verplicht stellen van de nationale aanbestedingsprocedure voor aanbestedingen onder de Europese drempel. Voor leveringen, diensten én werken mag voortaan de meervoudig onderhandse procedure worden gevolgd, voor opdrachten boven 50.000 euro en onder de Europese drempelbedragen. Voor opdrachten onder 50.000 euro kan worden volstaan met een enkelvoudige onderhandse procedure.

Verder nemen Gedeputeerde Staten de aanbevelingen over van PIANOo voor het beperken van de gevolgen van de economische crisis voor het bedrijfsleven. Opdrachten kunnen bijvoorbeeld worden verdeeld in percelen, zodat meer bedrijven in aanmerking komen. Ook kunnen raamcontracten worden toegepast wanneer er sprake is van repeterende opdrachten. Eisen aan de financiële positie van bedrijven kunnen worden beperkt en grootschalige opdrachten door clustering kunnen worden verminderd. En de communicatie gericht op het MKB over de aanbestedingen vanuit de provincie zal worden verbeterd.

Waarborgen voor goed aanbesteden

De provincie Limburg is niet blind voor de risico's die aan het 'regionale' aanbesteden verbonden zijn. Tegelijk met de gewijzigde regels, is het interne toezicht op de

aanbestedingspraktijk verscherpt, met name waar het gaat om een geschatte omvang boven 100.000 euro. Een Adviesteam, bestaande uit vertegenwoordigers van alle betrokken disciplines zal voor deze opdrachten een advies uitbrengen over de te volgen procedure, en over de gunning.

Deze advisering is een aanvulling op de bestaande rol van het provinciale Inkoopcentrum, dat blijft zorgen voor ondersteuning, facilitatie en registratie van alle opdrachten, en de advisering over de te volgen procedure bij opdrachten tot 100.000 euro. Ook blijft het Inkoopcentrum de aangewezen partij voor de begeleiding van Europese aanbestedingsprocedures.

Het aangescherpte toezicht zal leiden tot meer inzicht en overzicht op concernniveau en daardoor ook tot vermindering van het aantal incidenten.

Goed voorbeeld

Ik ben van mening dat de inspanning van de provincie Limburg kan dienen als voorbeeld voor andere decentrale overheden, die hun aanbestedingen voor MKB en regionale bedrijven zo toegankelijk mogelijk willen maken, en hun kansen op overheidsopdrachten willen vergroten.

Naast deze inspanning van de provincie, hebben regionale partijen het initiatief genomen voor de Limburgse Aanbestedingsacademie (zie hierboven).

Aanbesteding speciale beroepsgroepen

Cri de coeur

In mijn eerste rapportage heb ik de vraag opgeworpen of er redenen zijn om de aanbestedingsregels te wijzigen met het oog op bijzondere beroepsgroepen. Zijn ze wel proportioneel? Hoe kan een jong bureau zich ontwikkelen als men eerst zijn ervaring met een bepaald type opdracht moet bewijzen? Moet er niet eerder een vergoeding worden gegeven voor hun voorbereidend werk?

Bij bijzondere beroepsgroepen spreken we over een ambacht, dat in ere moet worden gehouden. Met name landschapsarchitecten en stedenbouwkundigen hebben het in de huidige marktomstandigheden zwaar te verduren en de beroepsgroep is inmiddels al flink uitgedund.

Maar bijzondere beroepsgroepen staan niet alleen voor een ambacht. Die beroepen vertegenwoordigen ook een cultuurfenomeen van het Nederlandse Erfgoed. Een rijke traditie, waarvoor men in het buitenland veel belangstelling heeft en een reden waarom men Nederland dikwijls komt bezoeken en/of Nederlandse vakmensen vraagt in het buitenland. Is de situatie inderdaad zo ernstig als ik destijds dacht en welke maatregelen zijn in dat geval nodig?

Wat is er aan de hand?

De recent opgerichte Stichting voor Stedebouw (www.svstedebouw.nl) heeft een onderzoek gedaan naar de recente aanbestedingspraktijk voor stedenbouwkundige opdrachten. Hieruit is gebleken dat er heel veel bureaus inschrijven per aanbesteding. Er zijn situaties waarbij 30-50 inschrijvingen gedaan worden voor één opdracht van € 100.000,-, die vervolgens voor € 50.000,- wordt gegund.

Al deze inschrijvende bureaus besteden daar veel tijd aan, om aan de inschrijvingseisen te voldoen. Het is een verspillende situatie en heeft niets meer met "de markt moet zijn werk doen" te maken.

Deze situatie is onhoudbaar. Een wat omvang betreft gemiddeld bureau moet ca. 25 opdrachten per jaar gegund krijgen om een gemiddelde omzet te behalen waarmee het zijn continuïteit kan borgen (25 x € 50.000,-). Bij een kans van slagen van 1:50 moet een gemiddeld ontwerpbureau op (25 x 50=) 1.250 aanbestedingen per jaar inschrijven. Het aantal hiervoor te investeren uren staat in geen enkele verhouding meer tot welk financieel resultaat dan ook.

Een gemiddeld ontwerpbureau met een gemiddelde jaaromzet en een aantal medewerkers tussen 10 à 15 kan zich niet veroorloven om de helft van de inschrijvingen niet binnen te halen. Daar heeft het eenvoudig het personeel niet voor en daar kan het dus ook niet in investeren.

De kosten aan bureauezijde van de aanbestede werken liggen in de regel 50% hoger dan het bedrag waarvoor het is gecontracteerd. Dat betekent ook dat voor de opdrachtgever de gemiddelde aanbesteding de helft minder aan zelf te besteden kosten oplevert.

Daar komt bij dat een aantal ontwerpbureaus inschrijft in combinatie met derden, om hun kansen op het verkrijgen van een opdracht te vergroten. Dat kan zijn met een procesmanagementbureau, architectenbureau, civieltechnisch bureau, landschapsbureau, communicatiedeskundigen e.d. Met de uren van deze bureaus nog eens meegeteld raakt de situatie nog sterker uit balans. Bovendien "vervuilt" hierdoor het ambacht.

Wat moet er gebeuren?

1. Bestuurlijk zal men zich moeten willen afvragen en realiseren of deze kaalslag in dit vakgebied gewenst is. Op het spel staan ook de scholing, studie, onderwijsinvesteringen die het vak genereert. Natuurlijk gaat dit voor meer vakgebieden dan de stedenbouw op.
2. Men kan er voor kiezen de inschrijving te beperken en alleen te kiezen voor een aanbesteding onder geregistreerde stedenbouwkundigen. Zo niet, dan zullen onvermijdelijk faillissementen zorgen voor het wegvallen van bureaus, hoe gerenommeerd ook.
3. Kleinere opdrachten kunnen via enkelvoudige of meervoudige onderhandse procedures worden aanbesteed en de grotere opdrachten in open (nationale, Europese) procedures (openbaar of met voorafgaande selectie). Als open aanbestedingsprocedures alleen nog worden toegepast boven het drempelbedrag van de Europese richtlijn, wordt de situatie al een stuk gunstiger.
4. Aanbesteden op basis van kwaliteit is bij het stedenbouwkundig vakgebied vanzelfsprekend. Het gaat immers dikwijls om smaak, voorkeur en/of klik tussen personen. Het alleen selecteren op prijs mag dan het (kortstondige) gevoel geven van goed, efficiënt en voordelig ingekocht te hebben; in dit vakgebied komt de kater dikwijls later.
In de praktijk blijkt dat bij veel aanbestedingen op dit vakgebied de vooraf gestelde randvoorwaarden lopende het proces (moeten) worden gewijzigd. Als gevolg daarvan verandert de opdracht vaak in een soort raamcontract, met een minimaal budget.
5. Minder tijdsbesteding aan inschrijvingen. Door de indieningsvereisten bij inschrijving te beperken, wordt de door bureaus te investeren tijd beperkt. Dat kan bijvoorbeeld door een (web)inschrijvingsregister in te stellen, waardoor de indieners jaarlijks slechts eenmaal hun gegevens hoeven aan te leveren. Dit beperkt de inzet van bureauszijde voor een eventuele selectiefase en de gunningsfase aanzienlijk.