

Openheid en ruimdenkendheid: de Zwitserse prijsvraagcultuur als inspiratiebron

Han van de Wetering

De recente kwartaalcijfers die Architectuur Lokaal in april publiceerde over aanbestedingen in Nederland stemmen niet vrolijk. Nul Europese openbare aanbestedingen, terwijl het aantal Europese niet-openbare prijsvragen sterk is gestegen. De Nederlandse prijsvraagcultuur moet een voorbeeld nemen aan de Zwitserse, stelt de in Zürich werkzame Han van de Wetering: “Het betuttelende Nederlandse formalisme en de behouden, gesloten planningscultuur zouden moeten plaats maken voor veel meer openheid en ruimdenkendheid.”



prijsvraag Stationsplein Fribourg gewonnen door [Hager, Van de Wetering](#) en [Basler Hofmann](#) in 2016

Voor bijna elk openbaar gebouw of groot stadsontwikkelingsproject wordt in Zwitserland een prijsvraag georganiseerd. Zwitsers kennen daardoor een zeer levendige plannings- en bouwcultuur waarin ontwerp kwaliteit voorop staat. Bovendien wordt met deze prijsvragen bewust jong talent gesteund. Deze prijsvragen voldoen overigens gewoon aan de Europese aanbestedingsregels die in Nederland als spelbrekers voor kleine en jonge bureaus bekend staan.

Het is vooral de open planningscultuur die bepaalt dat jonge Zwitserse bureaus tegenwoordig veel betere kansen en meer succes hebben als hun Nederlandse lotgenoten. De inspirerende Zwitserse prijsvraagcultuur kan ik, als van oorsprong Nederlandse stedenbouwkundige met een eigen bureau in Zürich, zelf ervaren. In 2007, het oprichtingsjaar van mijn bureau hebben we aan drie stedenbouw prijsvragen kunnen meedoen, waarvan we er twee wonnen. Toen al viel me de niet-bureaucratische procedure op: geen onbegrijpelijke formulieren of zinloze beperkingen betreffend lidmaatschap van beroepsverenigingen. Mijn bureau was nog niet eens ingeschreven bij de Zwitserse Kamer van Koophandel, toch konden we ongegeneerd meedoen! We hebben inmiddels twaalf grote en kleine prijsvragen gewonnen die grotendeels tot goede vervolgoedragen hebben geleid, maar vooral een positieve publieke waardering met zich meebrachten.

Omdat Zwitserland door zijn meertaligheid sterk met zijn buurlanden verweven is, geeft het winnen van prijsvragen ook een internationale impuls; jonge bureaus krijgen bekendheid, met nieuwe opdrachten tot gevolg. Actief acquireren of zeuren om opdrachten hoeven we daarom niet. We kunnen ons dus op het ontwerpen concentreren, bovendien is het niet zo erg dat we ook acht prijsvragen verloren.

Zwitserland kent verschillende prijsvraagvormen. Er bestaan open prijsvragen waar nagenoeg iedere architect of stedenbouwkundige aan kan deelnemen. Met deze open prijsvragen riskeert de opdrachtgever weliswaar een uitgebreid beoordelingsproces, maar krijgt daar een breed spectrum aan oplossingen voor terug. Als deelnemend bureau zijn de kansen natuurlijk klein, de mogelijkheid zich met een spannende opgave bezig te houden en het uitzicht op een goede opdracht zijn daarentegen geweldig groot. Om de investeringsrisico's desalniettemin klein te houden doen we bij open prijsvragen alleen mee als de opgave ons zeer goed ligt, als er goede stedenbouwkundigen in de jury zitten, en als het prijsgeld en de vervolgoedracht in orde zijn. Zo konden we met een efficiënte inzet recentelijk de open prijsvraag voor het stationsplein van Fribourg winnen (32 inzendingen van interdisciplinaire teams waarvan 16 buitenlandse deelnemers) en hebben nu een plannings- en bouwproject van 14 tot 19 miljoen euro in het vooruitzicht.





prijsvraag [Zuiderdokken Antwerpen](#) gewonnen door [ADR architectes](#), Georges Descombes en [Technum](#) in 2015

Ook bestaan er prijsvragen met een open voorselectie, die eveneens voor iedereen toegankelijk zijn. Op basis van referenties en een motivatie worden de meest geschikte teams uitgenodigd deel te nemen aan de prijsvraag. Meestal krijgen drie tot tien bureaus een uitnodiging. Bij deze prijsvraagvorm worden vaak jonge bureaus geselecteerd, zoals bij de prijsvraag voor de uitbreidingswijk Galgenbuck in Baden. Hier werden we in de voorselectie als jong team uitgekozen en konden zo grote bekende bureaus (zoals KCAP van zeer gerespecteerd collega Kees Christiaanse) achter ons laten. De jury koos uiteindelijk unaniem voor ons ontwerp.

Buitenlandse en Zwitserse bureaus hebben dezelfde kansen, bij voorselecties wordt vaak bewust een buitenlandse deelnemer gekozen. Zwitsers zien dit deels als een leerproces; met een buitenlands perspectief kunnen interessante oplossingen ontstaan die niet alleen het project ten goede komen maar waar men in Zwitserland ook van kan leren. Input van bureaus als het jonge trendy Duitse Berchtoldkrass of het Belgische 51N4E worden erg gewaardeerd. Het zijn inspiratiebronnen die voor de internationale concurrentie en innovatiekracht van Zwitserse bureaus belangrijk is; niet alleen omdat men nieuwe kennis en ideeën opdoet, maar men leert ook omgaan met zienswijzen in andere landen. Zo won het kleine vermaarde Zwitserse bureau ADR afgelopen februari zomaar de prestigieuze internationale prijsvraag voor de Zuiderdokken in Antwerpen juist vanwege de vanzelfsprekende uitzetting met de lokale context en de Vlaamse planningscultuur.

Waar de Zwitserse prijsvraagcultuur uitblinkt in openheid en ruimdenkendheid, is de Nederlandse gesloten en in zichzelf gekeerd. Het aanbod van open prijsvragen is geen vermelding waard, deelname is bovendien meestal beperkt tot Nederlandse bureaus. Een Nederlands adres, BNA-lidmaatschap of een inschrijving bij de Nederlandse Kamer van Koophandel zijn vaak een eerste vereiste, gevolgd door vele andere. Hiermee begint het probleem: door het gebrekkige aanbod kunnen jonge Nederlandse bureaus enerzijds nauwelijks ervaringen opdoen met prijsvragen, laat staan de kans hebben er één te winnen. Anderzijds is het in Nederland bijna onmogelijk inspiratie op te doen bij jonge, creatieve buitenlandse bureaus omdat zij geen toegang hebben tot de Nederlandse markt. Vooral in de Nederlandse stedenbouw zijn velen blijven steken in een eigen belevingswereld die inmiddels hopeloos verouderd is, met een zeer zwakke internationale concurrentiepositie tot gevolg. Buitenlandse inmenging is hoognodig. Het is niet verwonderlijk dat Nederlands stedenbouwsucces (mezelf niet meegerekend) nagenoeg ontbreekt bij Zwitserse prijsvragen, ondanks de regelmatige inzendingen van Nederlandse bureaus. België doet het bijvoorbeeld beter en heeft in Zwitserland inmiddels een veel betere reputatie als Nederland.





prijsvraag openbare ruimte Bazel gewonnen door het team van [OKRA](#)
[Landschapsarchitecten](#), [Maxwan](#) en [Basler Hofmann](#) in 2010

Tot slot: prijsvragen in Nederland lonen financieel niet. Het prijsgeld is nauwelijks beter als die van een gemiddelde kleurwedstrijd. De € 5.000 vergoeding voor de eerste en tweede prijs van de EO-Wijersprijsvraag, zonder noemenswaardige vervolgoopdracht, is schandalig en ondermijnt het gehele vergoedingswezen in de stedenbouwbranche. Goede buitenlandse bureaus zijn met zulke beschamende vergoedingen nooit te strikken, enig niveau zullen zulke prijsvragen dan ook nooit halen. Ter vergelijking: bij de prijsvraag voor een ruimtelijke visie op de grensoverschrijdende agglomeratie van Bazel ontvingen we als deelnemers omgerekend € 60.000, als winnaars kregen we voor € 130.000 verschillende vervolgoopdrachten. Dit enorme verschil heeft weinig te maken met het hogere loonniveau in Zwitserland. De uitgaven aan planningskosten zijn in Zwitserland wezenlijk lager als in Nederland, maar het geld wordt doelgerichter in ontwerp kwaliteit ingezet.

Deze tekst is daarom allereerst een pleidooi voor meer openheid en ruimdenkendheid in de Nederlandse plannings- en bouwcultuur: meer en betere open prijsvragen of open voorselecties, minder gesloten prijsvragen voor reeds bekende grote bureaus, en meer kansen voor jonge en buitenlandse bureaus. Daarmee komt de ontwerp kwaliteit weer op de voorgrond te staan en zullen kansen voor kleine Nederlandse bureaus in Zwitserland – en andere landen – toenemen. De schuld leggen bij de Europese aanbestedingen is flauwekul.

Maar ook nu al is Zwitserland, door de focus op ontwerp kwaliteit, interessant voor jonge ambitieuze Nederlandse ontwerp bureaus. Maar voor zowel open prijsvragen, als prijsvragen met open voorselecties, is een intensieve samenwerking met lokale Zwitserse partners aan te bevelen. Niet zozeer vanwege de nationaliteit, maar vooral om een beter inzicht en begrip te krijgen in de lokale context en Zwitserse planningscultuur. Op www.konkurado.ch of www.simap.ch zijn prijsvragen en openbare aanbestedingen netjes geordend naar opdrachttype en locatie. En dankzij de fijne Europese aanbestedingsregels mogen jonge Nederlandse ontwerpers daar meestal gewoon aan meedoen.

TAGS

[BUITENLANDSE ZAKEN](#) [ONTWERPVAK](#) [PRIJSVRAGEN](#)

INFO

Han van de Wetering is stedenbouwkundige en heeft een eigen bureau [Van de Wetering Atelier für Städtebau](#) in Zürich.

gerelateerde ArchiNed artikelen:

[Op een creatieve manier de revolutie aangaan](#) – Myrta Otten (15-01-14)

[Oproep aan jonge ontwerpers: Reveil!](#) – Frederik Pöll (3-6-13)

[Europees Aanbestedingsleed: nu ook met oplossingen](#) – Piet Vollaard (20-8-08)

[Voorstellen tot verbetering Europese aanbesteding](#) – Oliver Thill (27-8-07)

[Europese Aanbesteding: een rem op architectuur?](#) – Piet Vollaard (13-9-05)