

VERSIE 26-03-2024



*Charter voor
selectie scenograaf*

WWW.UNIEDERSCENOGRAFEN.BE



Charter voor selectie scenograaf

AANBEVELINGEN VOOR EEN TRANSPARANTE, VERANTWOORDELIJKE EN EERLIJKE PROCEDURE

Hoe kies je als opdrachtgever de scenograaf die het beste past bij je dromen en plannen, je organisatie, je manier van aanpakken, je budget?

De keuze van de juiste scenograaf betekent de start van een vruchtbare relatie tussen de opdrachtgever en het geselecteerde bureau. **Een goede samenwerking** vormt de basis van een ontwerp dat aan de wensen van de opdrachtgever voldoet en zijn reputatie versterkt.

De selectie is een kwestie van **creatieve fair play**. Een al te uitgebreide procedure met een verregaand ontwerpvoorstel kan waardevolle kandidaten doen beslissen om geen offerte in te dienen. Een kwalitatief ontwerp vraagt immers tijd, geld en energie. Een ontwerp heeft bovendien weinig slaagkans als de opdrachtgever geen tussentijdse feedback voorziet.

Als sector pleiten wij ervoor om bij de selectie van een scenograaf een beperkt aantal bureaus aan te schrijven of, als dat niet kan, te werken met een **procedure in twee fases**. Afhankelijk van het type opdracht en de bijhorende budgetten zijn er andere procedures geschikt. Ze hebben allemaal gemeen dat er eerst een **selectie van kandidaten** gebeurt. De opdrachtgever komt zo tot een **shortlist van kandidaten**. Uit deze kandidaten wordt de meest geschikte scenograaf geselecteerd voor de uitvoering van de opdracht.

Dit charter geeft aanbevelingen voor een correcte procedure. Het charter is **opgesteld door de Unie der Scenografen** en is downloadbaar via www.uniederscenografen.be. De richtlijnen helpen opdrachtgevers én bureaus om tijd en geld te sparen, en maken tegelijk de beste resultaten mogelijk. De aanbevelingen zijn eenvoudig en logisch en zo geformuleerd dat alle partijen er voordeel bij hebben.

AANPAK PROCEDURE

Voor organisaties die gebonden zijn aan de wet op overheidsopdrachten zijn er verschillende **types opdrachten** waarvoor andere **procedures** geschikt zijn afhankelijk van de drempelbedragen van de opdrachten.

De verschillende **types opdrachten** zijn:

- Inhoudelijke opdrachten.
- Opdrachten 'enkel design' omvatten het scenografisch ontwerp.
- Opdrachten 'design & build' omvatten naast het scenografisch ontwerp ook de realisatie ervan.

De verschillende procedures zijn (situatie 2024-2025; excl btw):

	DREMPELBEDRAGEN	NIET-OPENBARE PROCEDURES		FASES
1	< 30.000 euro	Overheidsopdracht met beperkte waarde	Offertevraag rechtstreeks aan scenografen naar keuze	a. Marktverkenning en voorselectie b. Offertevraag
2	30.000 - 143.000 euro	Onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking	Offertevraag rechtstreeks aan scenografen naar keuze	a. Marktverkenning en voorselectie b. Gunningsfase

	DREMPELBEDRAGEN	OPENBARE PROCEDURES		FASES
3	30.000 - 221.000 euro	Openbare procedure	Onderhandelingsprocedure met bekendmaking (offertevraag via online publicatie)	a. Selectiefase b. Gunningsfase
	> 221.000 euro > 5.538.000 euro bij design & build	Openbare procedure	EU-bekendmaking (openbare aanbesteding via online publicatie)	a. Selectiefase b. Gunningsfase

De fases in deze **tweestaps-procedures** worden hierna verduidelijkt per hoofdstuk:

- marktverkenning & offertevraag
- selectiefase & gunningsfase

HIER WILLEN WIJ IN DE TOEKOMST NAARTOE

De Unie der Scenografen pleit voor een voorselectie of voor tweestaps-procedures bij openbare procedures.

De Unie der Scenografen pleit voor een voorafgaande selectie van kandidaten zodat er na afloop een shortlist is van scenografen die een dossier zullen indienen: **maximaal 3 scenografen** of het minimaal aantal scenografen dat bij wet toegelaten is.

Wij beseffen dat sommige huidige procedures dit momenteel nog niet toelaten, maar willen hier samen met de sector naar werken.

I. OVERHEIDSOPDRACHT MET BEPERKTE WAARDE <30.000 EURO

a. Marktverkenning en voorselectie

Hoe kan een opdrachtgever een scenograaf vinden? Dankzij de Unie der Scenografen zijn een groot aantal kandidaten verzameld op één website: www.uniederscenografen.be

Een marktverkenning houdt in dat de opdrachtgever zich informeert over mogelijke scenografen via referenties op hun website of social media en/of via een kennismaking. Hij kan ook realisaties bezoeken of contact opnemen met eerdere opdrachtgevers.

Doel

De opdrachtgever komt tot het minimaal aantal scenografen dat bij wet toegelaten is bij wie hij de offertevraag lanceert. Bij opdrachten van beperkte waarde is dit een eenvoudige prijsofferte met eventueel enkele referenties.

EEN 'WILD CARD' VOOR JONG TALENT

Scenografen selecteren op basis van hun referenties is een voor de hand liggende methode. Maar wat met scenografen die nog maar gestart zijn? Dit jonge talent verdient ook een kans. Denk bij de selectie ook aan de uitreiking van een 'wild card' voor startende scenografen.

b. Offertevraag

Opdrachtgevers vragen, na de marktverkenning, aan de door hen geselecteerde scenografen om een prijsofferte in te dienen.

Offertevraag: informatie voorzien door de opdrachtgever

- Het precieze doel van de aanbesteding
- Een beschrijving van de te leveren prestaties
- Een indicatie van de grootorde van het projectbudget
- De timing voor de gunningsprocedure
- De gewenste timing voor de realisatie
- Achtergrondinformatie

Aan te leveren door de kandidaat-opdrachtnemer

- Bedrijfs-/teamvoorstelling met enkele referenties
- Prijsofferte

Timing

De scenografen krijgen **minstens 4 weken om een prijsofferte in te dienen** zodat hiervoor voldoende tijd kan worden ingepland. In vakantieperiodes wordt best meer tijd voorzien.

Doel

De opdrachtgever **gunt de opdracht** aan de volgens de procedure meest geschikte scenograaf.

2. ONDERHANDELINGSPROCEDURE ZONDER BEKENDMAKING TOT 143.000 EURO

a. Marktverkenning en voorselectie

Hoe kan een opdrachtgever een scenograaf vinden? Dankzij de Unie der Scenografen zijn een groot aantal kandidaten verzameld op één website: www.uniederscenografen.be

Een marktverkenning houdt in dat de opdrachtgever zich informeert over mogelijke scenografen via referenties op hun website of social media en/of via een kennismaking. Hij kan ook realisaties bezoeken of contact opnemen met eerdere opdrachtgevers.

Doel

De opdrachtgever komt tot het minimaal aantal scenografen dat bij wet toegelaten is bij wie hij de offertevraag lanceert. Dit kan een eenvoudige prijsofferte zijn of een uitgebreid offertedossier via een gunningsprocedure.

EEN 'WILD CARD' VOOR JONG TALENT

Scenografen selecteren op basis van hun referenties is een voor de hand liggende methode. Maar wat met scenografen die nog maar gestart zijn? Dit jonge talent verdient ook een kans. Denk bij de selectie ook aan de uitreiking van een 'wild card' voor startende scenografen.

b. Gunningfase

Opdrachtgevers vragen aan de door hen geselecteerde scenografen een offertedossier in te dienen en bezorgen een bestek.

Bestek: informatie voorzien door de opdrachtgever

- Het precieze doel van de opdracht
- Een uitgewerkte, inhoudelijke visie op de te ontwerpen scenografie
- Een beschrijving van de te leveren prestaties
- Het beschikbare projectbudget (= ereloon en realisatiebudget samen)
- De kostenvergoeding voor de kandidaat-scenografen bij het indienen van een offertedossier
- De gunningscriteria en hun waarde in punten. Bijvoorbeeld:
 - * kwaliteit ontwerpvoorstel en visie
 - * prijs ereloon bij 'enkel design'; budgetverhoudingen bij 'design & build'
 - * plan van aanpak met timing
 - * inzet en organisatie van het uitvoerend team
 - * technische kwaliteit bij 'design & build'
 - * duurzaamheid
 - * ...
- De tijdsduur en de indicatie van de data van de mijlpalen in de gunningsfase van deze offertevraag
- De gewenste einddatum voor de realisatie

- De digitale grondplannen en andere beschikbare plannen
- Achtergrondinformatie
- De identificatie van de persoon verantwoordelijk voor de aanbesteding
- De identificatie van het inhoudelijke expertise team (indien van toepassing)
- De specificatie van de hieronder aan te leveren documenten door de kandidaat-opdrachtnemer
- Indien gewenst de data en locatie van het plaatsbezoek
- De tijdsduur voor de eventuele procedure die de opdrachtgever nodig heeft om de uitvoeringsopdracht aan een bouwer te gunnen (indien geen 'design & build')
- De datum en bijzonderheden van de live-presentatie
- De identificatie van de beslissingsnemers en juryleden (waaronder minstens één iemand met ervaring in scenografie)

Aan te leveren door de kandidaat-opdrachtnemer (als offertedossier)

- **Een ontwerpvoorstel** bestaande uit maximum 6 visuele pagina's en enkele pagina's met maximum 5000 woorden. De kandidaat is vrij om dit in te vullen met bijvoorbeeld:
 - * een algemene visietekst over scenografische aanpak, vormgeving, proces
 - * visualisaties van ruimtes en opstellingen
 - * moodboards met sfeer of materialen
 - * vlekkenplan met zonering en parcours
- **Andere gevraagde onderdelen** zoals:
 - * plan van aanpak met timing
 - * inzet en organisatie van het uitvoerend team
 - * prijs: een raming met ereloon en een inschatting van de budgetverhoudingen tussen de verschillende uit te voeren onderdelen

PRIJS TEN OPZICHTE VAN HET BESCHIKBAAR PROJECTBUDGET

Het beschikbare projectbudget is door de opdrachtgever gecommuniceerd en er bestaat een reëel engagement van de scenografen om dit te respecteren. De prijs in de offerte is een onderscheidende factor tussen de verschillende kandidaten en bestaat uit het ereloon en het realisatiebudget. Hiervan schatten de kandidaten de budgetverhoudingen procentueel in als aandeel van het geheel: zoals hardware, software, print, constructie, film, Deze werkwijze wordt toegepast voor zowel 'enkel design' als 'design & build'.

Timing

De scenografen krijgen **minstens 8 weken tot het indienen van een ontwerpvoorstel**, zodat er voldoende tijd kan worden vrijgemaakt in de planning. In vakantieperiodes wordt best meer tijd voorzien. De bijhorende **live-presentatie is liefst aansluitend**, maximaal een 2-tal weken later, voor een mooie continuïteit en efficiëntie.

Doel

De opdrachtgever **gunt de opdracht** aan de volgens de procedure meest geschikte scenograaf.

3. OPENBARE PROCEDURES

a. Selectiefase

Opdrachtgevers publiceren een oproep tot kandidaatstelling waarop scenografen kunnen inschrijven. Het bestek bevat alle informatie die de scenografen nodig hebben om een weloverwogen keuze tot engagement als kandidaat te maken. Indien er na de kandidaatstelling nog bepaalde wijzigingen zijn in het bestek (tijdsduur, budget, ...), kan dit implicaties hebben op de deelname.

Bestek: informatie voorzien door de opdrachtgever

- Het precieze doel van de opdracht
- Een uitgewerkte, inhoudelijke visie op de te ontwerpen scenografie
- Een beschrijving van de te leveren prestaties
- Het beschikbare projectbudget (= ereloon en realisatiebudget samen)
- De kostenvergoeding voor de kandidaat-scenografen bij het indienen van een offertedossier
- De gunningscriteria en hun waarde in punten. Bijvoorbeeld:
 - * kwaliteit ontwerpvoorstel en visie
 - * prijs ereloon bij 'enkel design'; budgetverhoudingen bij 'design & build'
 - * plan van aanpak met timing
 - * inzet en organisatie van het uitvoerend team
 - * technische kwaliteit bij 'design & build'
 - * duurzaamheid
 - * ...
- De exacte data voor de selectiefase
- De tijdsduur en de indicatie van de data van de mijlpalen in de gunningsfase van deze offertevraag
- De gewenste einddatum voor de realisatie
- De digitale grondplannen en andere beschikbare plannen
- Achtergrondinformatie
- De identificatie van de persoon verantwoordelijk voor de aanbesteding
- De identificatie van het inhoudelijk expertise team (indien van toepassing)
- De hieronder aan te leveren documenten door de kandidaat-opdrachtnemer

Aan te leveren door de kandidaat-opdrachtnemer

- **Visietekst** op basis van referenties (zowel eigen realisaties als van andere): beschrijving van hoe de verschillende ontwerpuitdagingen kunnen aangepakt worden (zonder ontwerpvoorstel; maximum 3000 woorden).
- Bedrijfs-/teamvoorstelling
- Alle documenten voor kwalitatieve selectiecriteria, economische en financiële draagkracht en technische en beroepsbekwaamheid om als geldige kandidaat beoordeeld te worden.

HET GEBRUIK VAN REFERENTIEPROJECTEN ALS KWALITATIEVE SELECTIECRITERIA

Om groeikansen te geven aan startende scenografen adviseren we om het opgelegd aantal eigen referentieprojecten te beperken tot 3. Om daarbij een systematische groei in projectomvang mogelijk te maken, kan toegestaan worden dat de ingezonden referenties een lager budget hebben dan het projectbudget van de offertevraag. Bijvoorbeeld: de gebruikte referenties mogen 50% van het beschikbare projectbudget zijn.

Bijkomend mogen de referentieprojecten tot 10 jaar oud zijn.

Timing

De scenografen krijgen **minstens 4 weken om een gepaste visie te schrijven** zodat hiervoor voldoende tijd kan worden ingepland. In vakantieperiodes wordt best meer tijd voorzien.

Doel

De opdrachtgever komt tot **het minimaal aantal scenografen dat bij wet toegelaten is voor de gunningsfase**.

b. Gunningfase

Opdrachtgevers vragen aan de geselecteerde scenografen (die via de selectiefase bepaald zijn) een offertedossier in te dienen en vervolledigen het bestek uit de selectiefase met bijkomende informatie.

Bijkomende informatie in het bestek

- Indien gewenst de data en locatie van het plaatsbezoek
- De exacte data van de mijlpalen in deze gunningsfase
- De tijdsduur voor de eventuele procedure die de opdrachtgever nodig heeft om de uitvoeringsopdracht aan een bouwer te gunnen (indien geen 'design & build')
- De gewenste einddatum voor de realisatie
- Bijkomende achtergrondinformatie
- De datum en bijzonderheden van de live-presentatie
- De identificatie van de beslissingsnemers en juryleden (waaronder minstens één iemand met ervaring in scenografie)

Aan te leveren door de kandidaat-opdrachtnemer (als offertedossier)

- **Een ontwerpvoorstel** bestaande uit maximum 6 visuele pagina's en enkele pagina's met maximum 5000 woorden. De kandidaat is vrij om dit in te vullen met bijvoorbeeld:
 - * een algemene visietekst over scenografische aanpak, vormgeving, proces
 - * visualisaties van ruimtes en opstellingen
 - * moodboards met sfeer of materialen
 - * vlekkenplan met zonering en parcours
- **Andere gevraagde onderdelen** zoals:
 - * plan van aanpak met timing
 - * inzet en organisatie van het uitvoerend team
 - * prijs: een raming met ereloon en een inschatting van de budgetverhoudingen tussen de verschillende uit te voeren onderdelen

Timing

De scenografen krijgen **minstens 8 weken tot het indienen van een ontwerpvoorstel**, zodat er voldoende tijd kan worden vrijgemaakt in de planning. In vakantieperiodes wordt best meer tijd voorzien. De bijhorende **live-presentatie is liefst aansluitend**, maximaal een 2-tal weken later, voor een mooie continuïteit en efficiëntie.

Doel

De opdrachtgever **gunt de opdracht** aan de volgens de procedure meest geschikte scenograaf.

AANDACHTSPUNTEN BINNEN DE PROCEDURES

Kostenvergoeding of biedvergoeding

Het bedrag van deze vergoeding moet voor alle kandidaat-scenografen vooraf duidelijk zijn. **Onderstaande bedragen zijn richtinggevend als vergoeding.** Deze vergoeding is voor elke scenograaf van toepassing (zowel bij gewonnen als verloren offerte) en houdt niet in dat de scenograaf zijn auteursrechten afstaat.

Afhankelijk van het projectbudget excl btw:
tot €140.000 = 5.000 euro
tussen €140.000 en €200.000 = 6.000 euro
tussen €200.000 en €300.000 = 7.000 euro
boven €300.000 = 8.000 euro of meer

De opdrachtgever kan besluiten om geen of slechts een gedeeltelijke vergoeding uit te keren aan inschrijvers waarvan het voorstel niet de helft van de punten haalt. De opdrachtgever schrijft hiervoor een verantwoording.

Ter info: een onkostenvergoeding is btw-plichtig; een biedvergoeding is niet btw-plichtig.

MOTIVERING VERGOEDING

Naast de opdrachtgever investeren ook de kandidaat-scenografen veel tijd in het maken van hun offerte, zeker indien het een ontwerpvoorstel betreft. Daarom is het aangewezen om voor de scenografen **een financiële compensatie te voorzien indien een offertedossier met ontwerpvoorstel gevraagd wordt.**

De ervaring leert dat offertevragen waarbij de deelnemende scenografen vergoed worden, vaak betere resultaten opleveren. Een scenograaf die – al is het maar gedeeltelijk – vergoed wordt voor de tijd die hij investeert in een offertevraag én voor de kosten die hij maakt om andere experts in te huren, voelt zich erkend en gerespecteerd en zal veel gemotiveerder werken.

De tijd die een scenograaf in een offerte investeert, wordt vaak onderschat. Gemiddeld worden aan een offerte met beperkt ontwerpvoorstel 4 manweken besteed, wat overeenkomt met 160 uren. De hierboven vernoemde richtinggevende vergoeding kan dus nooit de werkelijke kostprijs dekken en is daarom slechts symbolisch.

Live-presentatie en jury

Een live-presentatie is noodzakelijk. Scenografen willen graag hun ontwerpvoorstel toelichten, motiveren, vragen beantwoorden en reacties ontvangen.

De samenstelling van de jury (presentatie en overleg) is voor de kandidaten identiek.

Vraagstelling en wijzigingen

De vragen die tijdens de gunningsprocedure door de kandidaten gesteld worden met betrekking tot de aanbesteding worden gedeeld met alle deelnemende partijen.

Er mogen geen wijzigingen worden aangebracht in de procedure terwijl die loopt.

Beoordeling

De opdrachtgever neemt zelf het initiatief om alle deelnemende scenografen in selectiefase een **gemotiveerd verslag** van de selectie/niet-selectie van de kandidaten te bezorgen of in gunningsfase het **gunningsverslag**.

De opdrachtgever geeft een **transparante en eerlijke debriefing** (gunningsverslag) aan alle deelnemende scenografen volgens de diverse gunningscriteria. De motivatie voor de keuzes wordt duidelijk en ondubbelzinnig gecommuniceerd en is leerzaam voor beide partijen. Anderzijds is dit gunningsverslag een evenwichtig document, zodat het ontwerp niet wordt prijsgegeven en de expertise van de inschrijver beschermd wordt.

Het materiaal dat geproduceerd werd door de niet-geselecteerde scenografen is **vertrouwelijk** en blijft eigendom van deze scenografen.

De opdrachtgever houdt zich aan de gunningsperiode opgegeven in zijn briefing.

VLOTTE PROCEDURE

Voor de scenografen is het van groot belang zo snel mogelijk te weten of de opdracht aan hen gegund wordt of niet. Zo kunnen zij de juiste keuzes maken op het vlak van planning. Dit bepaalt mee de efficiëntie voor alle partijen.

PROJECTGEBONDEN AANDACHTSPUNTEN NA DE GUNNING

Betalingen

De betalingsschijven lopen synchroon met de werkzaamheden en facturen worden binnen een termijn van 30 dagen uitbetaald.

De onderstaande betalingsschijven zijn richtinggevend en volgen de fases van het project. Ze kunnen uitbetaald worden nadat de opdrachtgever de afloop van een fase goedkeurt. Bij projecten met lange duurtijd kan er ook tijdens de loop van een fase gefactureerd worden.

Bijvoorbeeld bij 'design & build':

Concept/schetsontwerp/voorontwerp 25%

Definitief ontwerp 25%

Start realisatie 10% (aankoop materialen)

Realisatie 30%

Installatie tot oplevering 10%

Bijvoorbeeld bij 'enkel design':

Concept/schetsontwerp/voorontwerp 20%

Definitief ontwerp 20%

Opmaak lastenboeken 25%

Begeleiding gunning 1%

Opvolging realisatie 20%

Opvolging installatie tot voorlopige oplevering 10%

Bij definitieve oplevering 4%

PROJECT- EN PRIJSHERZIENINGEN

Eenzijdige wijzigingen van de opdracht door de opdrachtgever, het budget of de timing zijn aanleiding tot een nieuwe onderhandeling op de projectdefinitie: het concept, het budget en de timing.

Fluctuerende markten en stijgende onkosten maken prijsindexeringen noodzakelijk. Dit is zeker van toepassing op projecten die meerdere jaren duren of waarvan de opdrachtgever het in het bestek aangegeven tijdsplan ruim overschrijdt.

ENGAGEMENT SCENOGRAFEN

De scenografen die zich aansluiten bij de Unie der Scenografen engageren zich tot fair play t.o.v. opdrachtgevers en t.o.v. elkaar aan de hand van dit charter.

1. Transparantie

De scenografen verbinden zich ertoe om de opdrachtgevers toegang te verlenen tot alle nodige informatie, wat een gelijke behandeling van alle partijen garandeert.

Dit houdt o.a. in:

- Structuur van het bureau (zaakvoerders, bedienden) en de persoonlijke competenties van iedereen.
- Verbintenissen die bestaan met onderaannemers of leveranciers en het netwerk van freelancers waarmee het bureau samenwerkt.
- Duidelijke indicatie van het aandeel dat een bureau heeft in de gepresenteerde referenties.
- Identificatie van het team dat bij voorkeur de opdracht zal uitvoeren (zonder dat dit een zekerheid is).

2. Verantwoordelijkheid

De scenografen verbinden zich ertoe om op verantwoorde wijze mee te doen aan de procedure, rekening houdend met de implicaties en de kosten die dit proces met zich meebrengt.

Dit houdt o.a. in:

- Deelname aan de volledige procedure. Tenzij de deelname door overmacht ingetrokken wordt: in dat geval wordt er een duidelijke motivering verstrekt.
- Realiteitszin: juiste inschattingen voor technische uitvoeringsvoorwaarden van de voorgestelde projecten, waarbij de opdrachtgever er rekening mee houdt dat het bureau de nodige tijd moet hebben om die informatie in te winnen bij derde partijen.
- Engagement van de geselecteerde scenograaf om het project te realiseren binnen het opgegeven maximum budget. Prijsherzieningen door indexering zijn mogelijk.
- Respect van vertrouwelijkheid over de procedure en van de communicatie die plaats vindt tussen opdrachtgever en deelnemende scenografen.
- Respect van vertrouwelijkheid van de informatie en documenten die door de opdrachtgever in het kader van de procedure zijn verstrekt.
- Respect voor het besluitvormingsproces zoals gepresenteerd in het gunningsverslag.

3. Eerlijkheid

De scenografen verbinden zich ertoe om de procedure op een eerlijke manier te laten verlopen.

Dit houdt o.a. in:

- Naleving van de voorwaarden zoals beschreven in de procedure.
- Naleving van de in de procedure gevraagde prestaties (niet minder of meer indienen wat betreft het creatieve materiaal en dat omwille van eerlijke concurrentie).
- Naleving van de minimale kwaliteitseisen van de opdrachtgever uit de briefing.
- Het verbod om onderlinge afspraken te maken met de andere bureaus die op de gunningsprocedure ingaan en de naleving van het mededingingsrecht en de eerlijke handelspraktijken.
- De live-presentatie blijft trouw aan de ingediende offerte met bijhorend ontwerpvoorstel en aan de afspraken uit de briefing.
- Geen presentatie van een creatie indienen die reeds uitgevoerd werd in een ander project.

ONDERTEKENEN CHARTER

Alle scenografen, aangesloten bij de Unie der Scenografen, ondertekenden dit charter.

Eenzijds engageren zij zich om dit charter te volgen, anderzijds is het de bedoeling om een fair klimaat te creëren waarbij zij enkel deelnemen aan een procedure als dit charter door de opdrachtgever gevolgd wordt. Er zullen afspraken gemaakt worden over een gefaseerde, gezamenlijke aanpak met eventuele breekpunten.

Dit charter werd opgesteld door de Unie der Scenografen, op 01-08-2023 te Gent en aangepast n.a.v. de ledenvergadering op 12-12-2023.

Dit charter werd gecommuniceerd aan overheden en musea op 26-03-2024 en zal in de toekomst evolueren volgens de wederzijdse inzichten.