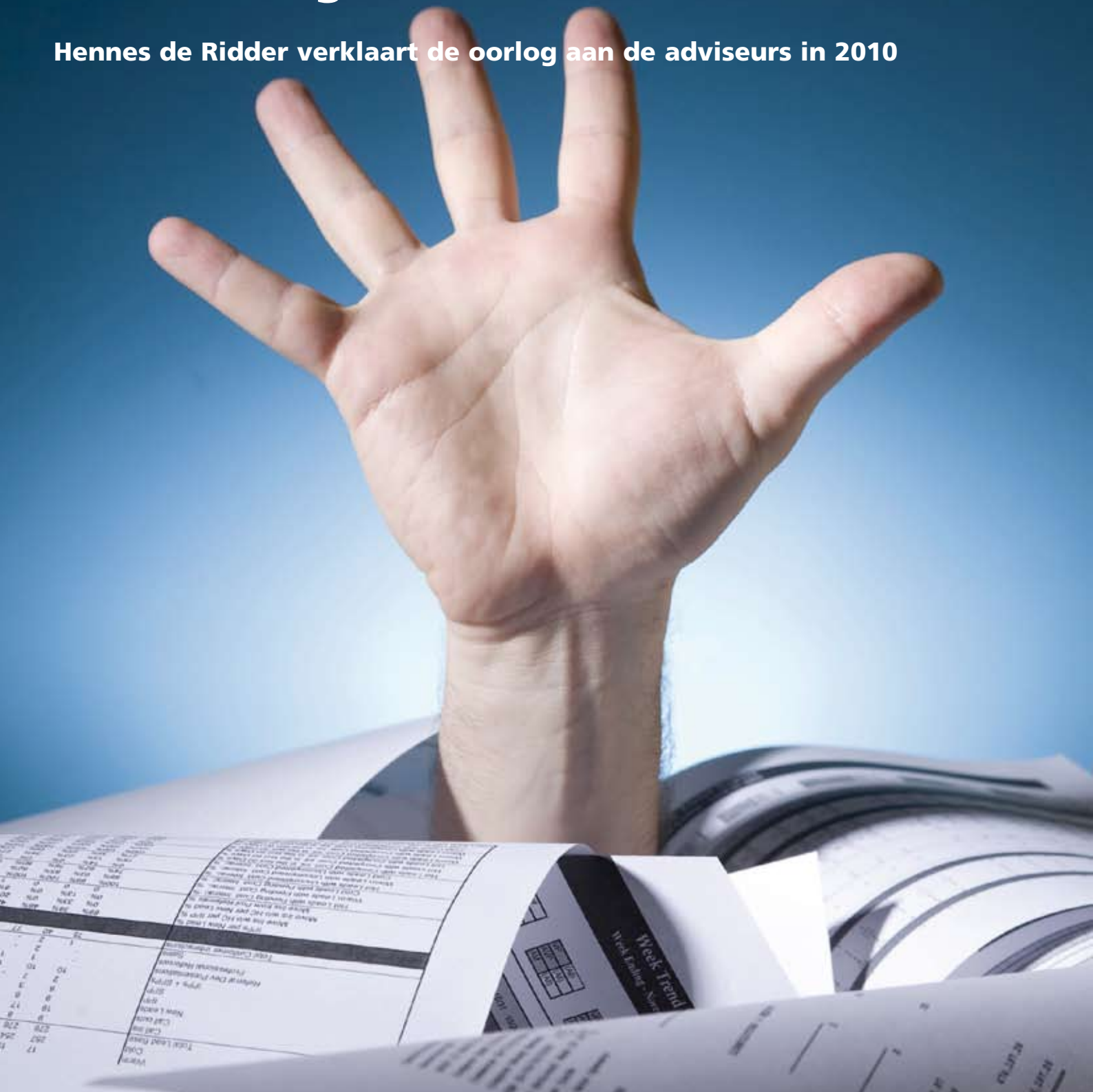


De wereld gaat aan adviseurs ten onder

Hennes de Ridder verklaart de oorlog aan de adviseurs in 2010



We kennen allemaal de voorbeelden. Torenhoge overschrijdingen van budgetten bij grote infrastructurele werken van vele honderden procenten. De Amsterdamse Noord/Zuidlijn, de Betuweroute en de tunnel in de A73 bij Roermond. Deze overschrijdingen zijn overigens geen garantie dat goed werk wordt geleverd. De tunnel bij Roermond lijkt meer buiten dan in gebruik te zijn, en de Amsterdamse metrolijn zorgt voor een klein volksoproer en verzakte huizen. De schuld van dit alles ligt volgens de Delftse hoogleraar Hennes de Ridder bij de opdrachtgevers die adviseurs alles laten dichttimmeren. Zij zijn gebaat bij complexe projecten met een hoog risico, omdat ze geen verantwoording voor het eindresultaat dragen.

Auteur: Hein van Iersel

In de sportveldenwereld lijkt het allemaal niet zo erg te zijn als hierboven wordt geschetst. Overschrijdingen van honderden procenten zijn incidenten, maar volgens De Ridder kan ook de sportwereld haar integrale bouwproces veel efficiënter en vooral ook slimmer en simpeler inrichten. De Ridder houdt van treffende vergelijkingen. Iemand die een huis, brood of een tweedehands auto koopt begint met een lijst van wensen en een budget en kijkt vervolgens welke aanbieder daar het beste aan voldoet. In de bouwwereld wordt zo'n feitelijk eenvoudig koopproces meteen nodeloos ingewikkeld gemaakt. Stel: je koopt een natuurgrasveld. Allereerst maak je een programma van eisen, waar adviseurs vervolgens een besteksontwerp met specificaties en tekeningen van maken. Aan de hand van deze gegevens kan de aannemer vervolgens een prijs afgeven.

"Om aannemers het wapen van meerwerk en fouten in het bestek uit handen te slaan zijn opdrachtgevers gekomen met Design & Construct aanbestedingen"

Omdat in het bestek de precieze constructie tot op de laatste punt en komma is beschreven, ligt de nadruk tijdens het aanbestedingsproces volledig op de laagste prijs. De aannemer reageert daarop door op zoek te gaan naar meerwerk en/of fouten in het bestek waar wel een reële prijs voor gevraagd kan worden.

In dat totale proces vervullen adviseurs een merkwuurde rol. Adviseurs hebben een enorm grote invloed op het ontwerpproces en het bouwresultaat, maar dragen volgens De Ridder nauwelijks verantwoordelijkheid. Sterker nog: zij hebben er eigenlijk belang bij dat het proces zo groot, complex en onoverzichtelijk mogelijk wordt. Het is vervolgens de taak van de adviseurs om de risico's die daarmee worden gecreëerd te managen. Een aannemer heeft volgens De Ridder een fundamenteel ander belang. Hij krijgt zijn centen pas als het project succesvol is opgeleverd en zal daarom risico's zoveel mogelijk willen mijden en bij voorkeur willen werken met bestaande tech-

Volgens hoogleraar integraal ontwerpen Hennes de Ridder zijn het niet de frauderende op meerwerk beluste aannemers die de huidige crisis in de bouw veroorzaken, maar de opdrachtgevers die precies willen voorschrijven wat ze willen hebben en daar ontelbare adviseurs voor inschakelen. Niet goed, omdat adviseurs nu eenmaal niet verantwoordelijk zijn voor het eindproduct en dus belang hebben bij het vergroten van de complexiteit van de bouwwerken en de gecompliceerdheid van de omgeving. Adviseurs hebben nu het heft in handen. Niet alleen bij de landelijke overheid, maar ook bij gemeentes en semi-private instellingen.



nieken die hun effectiviteit hebben bewezen en daarom risicoloos zijn.

Om aannemers het wapen van meerwerk en fouten in het bestek uit handen te slaan zijn opdrachtgevers gekomen met Design & Construct aanbestedingen. De aannemer maakt hierbij zelf het ontwerp en geeft daarvoor een prijs af. Feitelijk heeft dit volgens De Ridder weinig veranderd, want de opdrachtgever en zijn adviseurs maken nog steeds een compleet bestekontwerp met specificaties en tekeningen. Het bizarre doet zich daarbij voor dat de aannemer alleen de specificaties krijgt aangeleverd en op eigen kracht het bestekontwerp moet zien te produceren wat overeenstemt met het ontwerp dat de adviseur heeft gemaakt.

Terugtrekkende overheid

Hoe is dit nu allemaal gekomen? Volgens De Ridder is dit een proces dat al tientallen jaren bezig is. De overheid trekt zich terug en stoot functies af. Als gevolg daarvan verdwijnen ambtenaren en dus kennis op gemeentehuizen en departementen. Maar al te vaak worden diezelfde ambtenaren via de achterdeur weer binnen gehaald en mogen tegen een veelvoud van de kosten hetzelfde werk als vroeger uitvoeren. De Ridder: "Op veel departementen zijn de adviseurs de baas en kunnen de overgebleven ambtenaren de boel helemaal niet meer volgen. Er zijn situaties waarbij één ambtenaar tegenover drie of vier adviseurs staat."

De oplossing

Volgens De Ridder is de oplossing redelijk simpel en voor de hand liggend. "Geef de aannemer meer verantwoordelijkheid en laat hem met eigen ontwerpen en oplossingen komen. Het is zijn belang om met simpele én werkende oplossingen te komen. De Ridder vergelijkt het met het bouwen van een huis: "Je kunt een architect inhuren die begint met talloze versies van ontwerpen en technische specificaties die jij allemaal moet betalen of je bestelt een standaardhuis uit een catalogus. In dat laatste geval kun je binnen zes weken gaan bouwen en weet je precies wat je krijgt en betaalt. Dat laatste moet volgens De Ridder ook mogelijk zijn met sportvelden en sportveldconstructies. Aan de hand van een paar minimumeisen, randvoorwaarden, uitgangspunten en een budget kunnen aannemers komen met hun oplossingen, waarbij je als opdrachtgever kunt eisen dat hun eigen producten door onafhankelijke derden zijn gecertificeerd. Dus producten die waar maken wat ze beloven. In de traditionele bouw is dat bijna niet het geval. Daar worden bij voorkeur constructies en gebouwen ontworpen die eenmalig zijn en daarom niet te certificeren zijn. Hennes de Ridder: "Lekker elke keer het wiel uitvinden is natuurlijk leuk en lucratief maar het belet de sector volwassen en professioneel te worden. Daar moet het wel naar toe. De aanleg van sportaccommodaties leent zich daar uitstekend voor, omdat er al veel sprake is van specialisaties."



Rol van de aannemer beter benutten

Theo Ceelen van C.S.C. is het in grote lijnen eens met de stelling van De Ridder. De rol van de ondernemende en innovatieve aannemer kan veel beter benut worden. C.S.C. ziet echter nog wel een belangrijke rol voor de adviseur, mits gecertificeerd voor het werk. De adviseur kan het gehele proces begeleiden namens de opdrachtgever en het opstellen van een programma van eisen. Dus geen uitgewerkt plan of bestek. De kwaliteit van het project dient veel beter gewaarborgd te worden door expliciete garantieregelingen die door de aannemer afgegeven dienen te worden eventueel aangevuld met een bouw waarborgregeling. De adviseur dient volkomen onafhankelijk te zijn en kan niet direct of indirect ook betrokken zijn bij de realisatie. De adviseur dient een partner te zijn in het proces en niet de wantrouwende controleur die bij de echte beslissingen opzij stapt om de verantwoordelijkheid te vermijden.

Theo Ceelen, algemeen directeur C.S.C.



Voor eenvoudige werken is een traditionele voorbereiding een bewezen methode

Een wat ongenueanceerde mening van een autoriteit als Hennes de Ridder. Inhoudelijk valt er voor het verhaal wel wat te zeggen. Al zijn de ideeën natuurlijk niet nieuw. Zie de door De Ridder al in 1994 uitgebrachte dissertatie 'Design and Construct of Complex Civil Engineering Systems'. In dat ene woordje 'Complex' schuilt naar mijn mening ook de nuance. Voor relatief eenvoudige werken is een traditionele voorbereiding een bewezen methode. Aannemer en opdrachtgever zijn bekend met de systematiek en bijbehorende gedragingen in de uitvoering, zoals verrekningen door afwijkingen in bestekshoeveelheden. Waarom zouden we bij 'recht-toe-recht-aan-werken', waar weinig bijzonderheden van de aannemer worden verwacht, afwijken van deze werkwijze? Als een opdrachtgever duidelijk weet wat men wil, heeft het dan zin om alle inschrijvers afzonderlijk werkvoorbereidende inspanningen te laten verrichten om in te kunnen schrijven waar dat ook vooraf door de opdrachtgever met eventueel hulp van een adviseur had kunnen worden verzorgd?



Seth van der Wielen, *Adviesburo De Meent B.V.*

Oorlog verklaren aan traditionele besteksmatige wijze van aanbesteden

Hennes de Ridder staat bekend om zijn gedachten over Living Building Concept. Zijn wat rigide gedachten, ook in dit artikel over sportvelden, komen dus niet uit de lucht vallen. Toch gaat het mij wat te ver om te stellen dat adviseurs belang hebben bij het complexer maken van het geheel, in hun eigen belang. Een goede adviseur neemt de opdrachtgever bij de hand en helpt hem zijn wensen zo goed mogelijk te formuleren. Het is dus meer dan alleen maar even een bestek en tekeningen maken. In een behoorlijk gestandaardiseerde sportvelden omgeving zou 'het leveren en aanbrengen van één voetbalveld' wellicht best kunnen. Maar door alle zaken op en om het veld wordt dat toch lastiger. En om dan nog maar even niet te spreken over de haute-couture van kunstgras..... Niet aan de adviseurs moet de oorlog verklaard worden, maar aan de traditionele besteksmatige wijze van aanbesteden.

Gosewin Bos, *Businessmanager Sport Oranjewoud Realisatie B.V.*



Meerwaarde adviesbureau vaak minimaal

Wij zijn van mening dat we op dit moment doorslaan met z'n allen te verzanden in het opstellen van allerlei eisen die enkel betrekking hebben op een klein onderdeel van het totale werk. Moeilijkheid is dat er wel degelijk verschillen bestaan in kwaliteit van producten die allemaal binnen een standaard norm worden ingedeeld. Zolang de overheid enkel op de laagste prijs blijft gunnen, moeten we aan de andere kant blij zijn dat we hier binnen nog kunnen differentiëren. Adviesbureaus slaan wel eens door en de toegevoegde waarde bij veel D&C en UAV-CG contracten is naar onze mening in dat geval minimaal. Belangrijker is dat zij kunnen worden ingeschakeld bij de beoordeling van de aanbiedingen. In de praktijk wordt vaak aan voorbij gegaan. Men zegt te kiezen voor prijs en kwaliteit, maar kiest vaak alleen op prijs.

Arjan Knottnerus, directeur, AAsportsystems B.V.



Echte problemen ontstaan als op vitale punten kennis ontbreekt

Natuurlijk zou de gehele wereld er bij gebaat zijn als alles eenvoudiger en makkelijker zou zijn. Het juridische steekspel na een aanbesteding en de constante discussie over meerwerk en kwaliteit zijn punten waar zowel de aannemer, de adviseur als de opdrachtgever over moeten nadenken. Echter volgens de Europese en nationale regels worden opdrachtgevers verplicht gesteld om werk op de juiste manier in de markt te zetten en om het proces niet te vertragen, willen ze terecht het risico minimaliseren. Een goede adviseur kan daarbij helpen. Bouwprocessen worden in toenemende mate beïnvloed en bepaald door allerlei complicerende factoren die vanwege overheidswege worden opgelegd. Al deze factoren moeten op harmonieuze wijze met elkaar en met de te bouwen sportvoorziening worden verenigd tot één plan. Zie hier de complexiteit van factoren die samenhangen met de bouw van een sportvoorziening. Veel van genoemde aspecten vragen in toenemende mate om de inbreng van specifieke- en specialistische kennis. Vanuit dit gegeven, en vanuit het gegeven dat opdrachtgevers in toenemende mate minder 'materiekennis' bezitten, zijn goede adviseurs onontbeerlijk. Echte problemen ontstaan daar waar, zowel van de zijde van de opdrachtgever als van de zijde van de voorschrijvende adviseurs en/of de opdrachtnemende partijen, op vitale punten essentiële kennis ontbreekt.

Roy van Rijt, *Adviseur sport, Kragten*



Zorgvuldig voorbereiden levert geld op

De stellingen van professor De Ridder lezende, rijzen bij mij de vraagtekens en gaan de nekharen overeind staan. Als ik naar de afgelopen 10 jaar kijk en zie hoe aannemers omgaan met 'de vrijheid' klopt het verhaal niet en krijg ik de indruk dat een deel van de aannemerij er niet mee om kan gaan. De laatste jaren hebben wij ervaren dat het zorgvuldig voorbereiden geld oplevert voor een opdrachtgever. Men kan gunnen op de laagste prijs en voor de aannemer is duidelijk wat hij moet leveren. Bij eventueel meer- of minderwerk kan afgerekend worden volgens een vooraf overeengekomen kostprijs. Daarnaast kiezen veel gemeenten voor een uniform inrichtingsbeeld rondom de sportvelden. Een aannemer zal hier, mits hij daar niet aan gehouden wordt, met andere typen/materialen komen met als gevolg een 'duurder' onderhoud. Een aannemer zit ook altijd in tweestrijd. Als hij te 'luxe' levert, is hij geen koopman, dus zullen hier concessies worden gedaan met alle gevolgen van dien. Immers een natuurgrasveld aanleggen met 5 cm zand is altijd goedkoper dan met 10 cm. Het resultaat bij aanleg is hetzelfde, namelijk een groen veld, echter op termijn zijn groeiproblemen en wateroverlast dan vaak schering en inslag.

Ton de Kroon, *Adviesburo R.I.E.T.*



De catalogus van de 650 erkende sportconstructies, hoe nu verder...?

Het lijkt zo simpel, echter we hebben in Nederland in verschillende takken van sport ongeveer 650 verschillende buitensportconstructies. Ieder met hun eigen opbouw en eigen specificaties. Elk project met hun eigen omgevingsfactoren, die met name de complexiteit van het project bepalen. Het lijkt zo simpel en een ieder is van alle markten thuis. Nee, dit is natuurlijk niet zo, samen bouwen aan een project. De rol van adviseur is van wezenlijk belang, gezien de verscheidenheid aan sportvloeren, de diversiteit aan eigenschappen en de omgevingsfactoren die bij elk project een grote rol spelen. Het is voor een opdrachtgever al moeilijk genoeg een programma van eisen op te stellen waarin hij appels met appels vergelijkt, want appels met peren vergelijken wordt namelijk al voor de aanbesteding afgestraft. Procensus heeft afgelopen jaar bij meer dan de helft van haar projecten de aannemer letterlijk en figuurlijk 'de ruimte gegeven'. Hieruit is gebleken dat de markt nog zoekende is naar het juiste concept en de wijze van acteren. Procensus zal de komende jaren nog meer nadruk leggen op de deskundigheid, de kwaliteit en de ervaring van de aannemer. Waarbij wij niet uitsluiten dat Design, Build, Finance and Maintenance (DBFM) tot de mogelijkheden gaan behoren.

Wim Glaap, *Procensus*

