

Een pleidooi voor het bouwteam: grip op de knip

In toenemende mate is er een discussie rondom het aanbesteden van kunstgrasvelden. Het grote verschil zit 'm hierin: de gebruiker (lees: vereniging) weet heel goed wat hij wil, welk type veld hij wil en van welke leverancier dit veld moet zijn. En de gemeenten willen bij voorkeur meegaan in de eisen van de verenigingen.

Daar zit je dan als ambtenaar: enerzijds moet je je houden aan het aanbestedingsbeleid van de gemeente, anderzijds moet je meegaan met de eisen en wensen van de vereniging.

Je zit gebonden aan de sportvloerenlijst. Maar als de vereniging 'weet wat ze wil', dan moet je een omschrijving maken die alleen op dát kunstgrassysteem toepasbaar is. De omschrijving 'of gelijkwaardig' gaat daarbij meestal niet op.

En dan hebben we nog het budget. Politiek gezien ligt het heel vaak erg gevoelig als je over het budget heen gaat. Blijf je er enorm binnen, gaat het óók niet goed. En juist deze kosten heb je bij een normale aanbesteding heel moeilijk in de hand. Kort en goed: wil je de vereniging het kunstgras geven dat ze wil en ook nog eens grip houden op de financiën, dan heb je een probleem.

Het programma van eisen dient de basis te zijn van uw onderhandelingen met de opdrachtnemer

In het verleden zijn de meest creatieve oplossingen bedacht om binnen de kaders van het aanbestedingsbeleid toch te krijgen wat de vereniging daadwerkelijk wil. Denk hierbij aan aanbestedingen met ingewikkelde puntensystemen om het maximale uit het beschikbare budget te halen, of het houden van een aanbesteding onder de onderaannemers van een bepaalde aannemer/leverancier. Soms is wel eens geprobeerd om de kunstgrasmat zo te omschrijven, dat er één kunstgrasmat overbleef. Maar dit laatste is conform Europese wetgeving niet toegestaan.

De opdrachtnemer kan in een 'bouwteam-constructie' vooraf een zeer nauwkeurige prijs berekenen

Tegenwoordig groeit steeds meer het besef bij de opdrachtgevers dat een 'traditionele' aanbesteding niet past bij een product als kunstgras. Wanneer je zelf een kunstgrasveld wil kiezen en wil onderhandelen over aanvullende wensen en eisen, ligt een 'bouwteam-constructie' met één opdrachtnemer voor de hand. De voordelen zijn dat de opdrachtnemer al vóór de aanbesteding bij het werk wordt betrokken. Hierdoor is hij in staat om de mogelijke risico's te overzien, waardoor hij in staat is een zeer nauwkeurige prijs te berekenen. Daarnaast is het mogelijk om gedurende het proces te praten over eventuele aanvullende wensen en eisen, zodanig dat men de beste variant heeft voor het beschikbare budget.



'Maar', zult u denken, 'ik moet toch *áánbesteden*? En een bouwteam kan nauwelijks een aanbesteding genoemd worden.' Dat klopt. Conform menig gemeentelijk aanbestedingsbeleid bent u verplicht aan te besteden. Echter, hiervan kan in voorkomende gevallen afgeweken worden middels een politiek besluit (immers, het is dezelfde politiek die in het begin van het verhaal tegemoet wil komen aan de wensen en eisen van de vereniging).

Om ervoor te zorgen dat u in een dergelijk proces niet wordt overgeleverd aan de materiaalkeuze en voorwaarden van de opdrachtnemer, is het aan te raden om vooraf een gedegen programma van eisen en wensen voor te leggen waarin met name de kwaliteit van het te leveren product omschreven staat (u wilt achteraf niet geconfronteerd worden met kwalitatief minder werk; u bent tenslotte ook verantwoordelijk voor het beheer en onderhoud). Daarnaast dient u de garantie goed vast te leggen en dienen er duidelijke afspraken gemaakt te worden omtrent het onderhoud. Een dergelijk programma van eisen dient dan ook de basis te zijn van uw onderhandelingen met de opdrachtnemer. Laat ten slotte iemand die ervaring heeft in de kunstgrasmarkt meekijken naar de prijsstelling; deze dient uiteraard marktconform te zijn.

Ik weet zeker dat met de bouwteamconstructie een optimale samenwerking ontstaat tussen vereniging, opdrachtgever en opdrachtnemer: samen maak je het verschil.

Silvain van de Wiel
ProCensus BV