



## Genoeg gehad van gaten!

### Waterdicht bestek door Gunning op Waarde en garantie-eis

Sportveldbeheerders Bob den Hoed en Liesbeth Dirks, werkzaam bij Dienst DMO afdeling Sportbedrijf in Almere, stonden voor een verrassing net zoals vele andere sportveldbeheerders in het land. Zij moesten in 2011 zeven kunstgrasvelden vervangen die medio 2003 waren aangelegd, ondanks de afschrijfverwachting van tien jaar. Den Hoed en Dirks besloten het roer om te gooien. Omdat het een grote en complexe aanbesteding betrof, zochten zij contact met de adviseurs Sep Heldens van ASC Sports & Water en Jacco Meijerhof van Hofmeijer Civiel- en Cultuurtechniek (voormalig adviseur ASC Sports & Water). Meijerhof kwam met het idee om te Gunning op Waarde. ASC Sports & Water heeft het programma van eisen in afstemming met de gemeente opgesteld en de opzet van het bestek met de gunningscriteria afgestemd met de CROW. Bureau Inkoop en Aanbesteding binnen de gemeente borgde het juridische deel van het bestek. Voor de aanbesteding is een deskundige commissie

samengesteld om de aanbiedingen te kunnen beoordelen en wegen.

#### Kwaliteitsgarantie in gebruiksfase

Belangrijkste punt in het Gunning op Waarde bestek van Almere was de eis van een aannemersgarantie dat de velden tien jaar hun kwaliteit behouden hetgeen door middel van periodieke keuringen wordt getoetst. Almere is daarmee één van de eerste gemeenten die de totale verantwoordelijkheid ook voor de gebruiksfase bij de aannemer legt. CSC Ceelen is de aannemer die in de gebruiksfase van 10 jaar de eindverantwoordelijke is voor de kwaliteit van de kunstgras velden.

Bob den Hoed vertelt hoe het proces in werking ging: "We moesten zeven kunstgras velden renoveren, waarvan vijf voetbalvelden voor de breedtesport, het stadionveld van Almere City en een hockey semi waterveld. Dat gebeurde veel vroeger dan gedacht. Dat wilden we niet nog eens meemaken. De belangrijkste eis was

Overheden hebben van oudsher veel verantwoordelijkheidsgevoel en denken vanuit die rol dat zij verplicht zijn om overal verstand van te hebben. Het probleem bij de aanleg van kunstgrasvelden is, dat de kennis veelal niet in voldoende mate bij hen beschikbaar is, ook al doet men nog zo zijn best om bestekken "dicht te timmeren", maar in de markt. Leveranciers weten dat en sporen na gunning keer op keer de gaten op. In Almere zijn afgelopen jaar twee sportveldbeheerders opgestaan die genoeg hadden van die gaten: Bob den Hoed en Liesbeth Dirks. Zij gingen gunnen op waarde, met als belangrijkste voorwaarde de eindverantwoordelijkheid van de aannemer ook tijdens de gebruiksfase van tien jaar.

Auteur: Karlijn Raats

*V.l.n.r. Bob den Hoed gemeente Almere, Jacco Meijerhof sportveldenadviseur en Sep Heldens ASC Water & Sports (onder).*

dan ook een kwaliteitsborging voor tien jaar." Zijn collega Liesbeth Dirks voegt toe: "Andere belangrijke eisen waren een snelle opleverdatum en, in het geval van de breedtesportvelden, kwaliteitsbehoud ondanks betreding met platte zolen."

Jacco Meijerhof: "Het bestek zat goed in elkaar. En voor wat betreft de toplaag van de velden: hoe de aannemer zijn kwaliteit gedurende tien jaar borgt, is volledig zijn eigen verantwoordelijkheid. We hebben bijvoorbeeld niet beschreven uit welke materialen het product zou moeten bestaan. De voorgeschreven toetsingen op normen KNVB en Fifa One Star zijn hierin borgend. Hierdoor was de aannemer vrij om op basis van zijn kennis zijn optimale product aan te bieden en te motiveren. De aannemer had er bijvoorbeeld binnen dit bestek voor kunnen kiezen om in die tien jaar tijd een mindere kwaliteit toplaag neer te leggen om die vervolgens zelf al na vijf jaar te vervangen."

## Ontspannen toezicht

De gemeente Almere had een toezichhoudende rol. Bob den Hoed en Liesbeth Dirks merkten binnen dit proces opvallend grote verschillen op vergeleken met traditionele aanbestedingen: "Toezicht op de uitvoering", noemt Den Hoed als eerste. "Het is een verademing om niet in gevecht te zijn met je aannemer en allebei een open in plaats van defensieve houding te hebben. Dat je zonder enige beladenheid kunt vragen 'hoe staat het met het werk tot nu toe?' en dat je dan ook gewoon antwoord krijgt." Dirks: "Het proces werd er zo ontzettend veel simpeler op. Geen spoedvergaderingen of koers bijstellen, de opleveringsdatum kwam op geen enkel moment in gevaar en ook waren er geen bemoeienissen van de betrokken verenigingen. Dat laatste kwam doordat we hen voorafgaand aan de start van de bouw per brief hadden medegedeeld dat we alles al uit handen hadden gegeven aan de aannemer inclusief het type veld en vezel." Den Hoed en Dirks kijken elkaar plots lachend aan. Dirks legt uit: "Toen de aannemer de mat op tafel legde, kwam de groene kleur zo fel op ons over dat we wel schrokken. Het ging echter niet om het esthetische maar om de kwaliteit en de verantwoording daarvoor lag bij de aannemer. We hebben daarop nogmaals een brief naar de clubs gestuurd om ze voor te bereiden op de grasmat. Maar we hebben gelukkig geen enkele reactie daarop ontvangen."

## Afstappen van tradities

Jacco Meijerhof weet dat het moeilijk is om inkoopafdelingen te laten afstappen van de traditionele manier van aanbesteden op laagste prijs. "Enerzijds is het gemakzucht om er een standaardbestek bij te pakken en dat wat aan te passen. Punt twee is dat inkopers liever direct kunnen afrekenen. Dat is minder complex dan pas na tien jaar zien of de aannemer aan zijn onderhouds- en garantieplicht heeft voldaan. Punt drie is de aanname dat traditioneel aanbesteden sneller gaat door minder

voorbereidingstijd dan deze nieuwe vorm van aanbesteden. Men wil namelijk snel bouwen na de lange proceduretijd door de politiek en het aanbestedingstraject. Hierbij is men zich er niet, of onvoldoende, van bewust dat Emvi-aanbestedingen mits goed voorbereid zorgen voor vlekkeloze uitvoeringen, zonder geschillen over meer- en minderwerk."

Goedkoop is duurkoop, dat lijkt dus volgens Meijerhof nog niet ingedaald te zijn in het bewustzijnsniveau van de doorsnee inkoopafdeling.

Liesbeth Dirks merkt op: "Het was spannend om van de platgetreden paden af te stappen. Alles wat we deden, deden we voor de eerste keer. Maar desalniettemin realiseerde onze gemeente zich dat wij de specialistische kennis van veldenbouw onvoldoende hebben en dat we die kennis door advies kunnen inwinnen. De kennis zit niet alleen bij adviseurs, maar ook bij de leverancier. Doordat de aannemer nu ook eindverantwoordelijke is in de gebruiks- en onderhoudsfase zijn veel risico's in de uitvoeringsfase voorkomen."

"Voor gunnen op waarde moet een gemeente het lef hebben en precies weten wat ze wil", knikt Meijerhof.

Interessant is dat de aannemer, geheel naar eigen inzicht op kwaliteitsbehoud, bij de aanleg afgelopen voorjaar heeft gekozen voor een gefibrilleerde vezel, terwijl de markt de afgelopen jaren juist de monofilamentvezel als de betere vezel beschouwt. Sep Heldens vindt de keuze voor deze vezel door de aannemer een goede keuze: "De monofilamentvezel moet zich nog verder bewijzen. Wij hebben op veel velden met monofilament vezels al binnen enkele jaren na aanleg een ongewenst grote slijtage van de vezels in de doelgebieden geconstateerd. Die slijtage treedt bij gefibrilleerde vezels gelijkmatiger op. Dat komt mede doordat de infill bij gefibrilleerde velden beter opgesloten wordt, hetgeen de vezel beter beschermt tegen overmatige slijtage."



Liesbeth Dirksen en Bob den Hoed

## Gunnen op waarde houdt in:

Gunnen op waarde is een vorm van Economisch Meest Voordelige Inschrijving (Emvi). Bij het gunnen op waarde bepaalt de projectgroep middels een beoordelingsmatrix de meerwaarde van de kwaliteitscriteria in euro's en relateert deze aan de offerteprijs. Deze meerwaarde is fictief en wordt dus niet echt betaald door de opdrachtgever. Wel is het zo dat het niet voldoen aan de gevraagde meerwaarde kan leiden tot een boete ter hoogte van de bepaalde waarde. Deze methode maakt voor de opdrachtgever en de inschrijvers helder wat als belangrijk wordt ervaren.

In de beoordelingsmatrix staat per kwaliteitscriterium duidelijk aangegeven wat ten aanzien van dat criterium de minimale eisen zijn. Indien een inschrijver alleen voldoet aan de minimale eisen levert dit geen meerwaarde op (rapportcijfer 6). Tevens wordt aangegeven wat door de projectgroep wordt beschouwd als maximale prestatie en wat hiervan de waarde is in euro's. Het streven is om de kwaliteitscriteria zo objectief mogelijk maken.

## Voordelen gunnen op waarde ten opzichte van de 'traditionele' manier van beoordelen:

- geen relatieve prijsbeoordeling;
- betere inschatting van de waarde van de kwaliteitscriteria (wat is echt belangrijk en wat is dit niet of minder);
- transparantere beoordeling die beter uit te leggen is aan de inschrijvers;
- uiteindelijk een betere waarde-prijs verhouding.

## Nadeel:

Het kan lastig zijn om de meerwaarde in euro's per criterium te bepalen.