



Porsche 911 of Fiat Panda?

Kansen, mogelijkheden en voordelen van een geïntegreerde contractvorm

Het ontwikkelen, verplaatsen, in stand houden of opwaarderen van sportcomplexen vraagt om een integrale aanpak, waarin antwoord gegeven moet worden op vragen als: hoeveel sportvelden zijn er nu en in de toekomst nodig? Kiezen we voor natuurgras of kunstgras? Zijn er eventueel fusies tussen clubs of verenigingen nodig als gevolg van afname van het aantal velden en/of vrijwilligers?

Auteur: Robin Castelijin

Nog steeds kiest de opdrachtgever vaak voor het gebruik van traditioneel aanbesteden, ook op het gebied van realisatie en beheer van sportaccommodaties. Met een geïntegreerde contractvorm wordt de groep contractvormen bedoeld die ontwerp en aanleg integreren (zoals Design & Construct of Engineering & Construct). Maar zijn deze vormen wel bevredigend, of moet het toch nog een stap verder? Er is namelijk ook een groep contractvormen waarin ook onderhoud, exploitatie en zelfs financiering wordt opgenomen en juist deze opties kunnen in deze tijden van crisis en bezuinigingen goede kansen en mogelijkheden bieden.

Marktsituatie

Je leest steeds vaker in de media dat sportverenigingen schreeuwen om een nieuw sportcomplex of de aanleg of renovatie van (kunst)grasvelden. Echter worden deze wensen vaak in dezelfde alinea nog om zeep geholpen omdat de overhe-

den het geld al gereserveerd hebben voor andere doeleinden of omdat de investering niet past binnen het begrotingsbudget op dat moment. Niet voor niets neemt het aantal aan te leggen kunstgrasvelden sterk af, overheden moeten bezuinigen waar ze kunnen en zo'n kunstgrasveld is een forse investering. Mocht de wens toch in vervulling gaan, dan kiest men vaak om op basis van de laagste prijs het werk openbaar aan te besteden omdat de concurrentie moordend is en daardoor de marktprijzen op dit moment erg laag zijn. Hierdoor kan men praktisch voor een 'koopje' een kunstgrasveld op de kop tikken.

De vraag is of dit altijd de verstandigste optie is? Deze manier van aanbesteden heeft, zeker in deze economische tijd, namelijk ook aardig wat nadelen. Zo zal de kwaliteit van het te leveren werk in negen van de tien gevallen nooit hoger zijn dan een zes min en zullen de nazorg en service die hierbij eigenlijk vanzelfsprekend zijn vaak

lastige trajecten worden. Deze nazorg en service worden door opdrachtnemers vaak immers gezien als een zorg voor later. Daarnaast zijn er situaties denkbaar waarbij deze nazorg of service tegen zwaar boven gemiddelde marktprijzen worden aangeboden om eventuele 'gaten' die tijdens de aanleg zijn ontstaan te dichten.

Het creëren van een win-win-win situatie

Juist door te kijken naar andere vormen van aanbesteden is het mogelijk om zowel voor de vereniging, als de opdrachtgever en de opdrachtnemer een win-win-win situatie te creëren. Wanneer een sportpark op basis van bijvoorbeeld een DBFM (Design, Build, Finance & Maintain)-contract wordt aanbesteed en de opties als financiering en onderhoud in het geheel worden betrokken, kan men jaarlijks voor relatief weinig geld een sportpark van buitengewone kwaliteit exploiteren. Het voordeel is dat de totale aanleg van het sportpark kan worden voorgefinancierd

en dat dit in maandelijkse of kwartaal termijnen over meerdere jaren kan worden terugbetaald. Hierdoor is het benodigde budget per investering jaarlijks een stuk lager.

Voordelen geïntegreerde contractvorm

Op basis van de wensen van de klant kunnen de afzonderlijke onderdelen binnen een geïntegreerd contract weggelaten of toegevoegd worden. Hierdoor is het mogelijk een passende aanbieding op maat maken, waarbij de wensen en behoeften van de klant centraal staan. Afhankelijk van de toe te passen onderdelen wordt er een ontwerp-, kwaliteits-, budget- of onderhoudsgarantie geboden. In de onderstaande paragrafen worden per betrokken partij de voordelen van deze contractvormen op een rijtje gezet.

Voordelen voor de vereniging

Verenigingen zijn gebaat bij een kwalitatief goed veld dat lang meegaat. Maar wat het vaak lastig maakt, is dat de vereniging weinig tot geen invloed heeft op de besluitvorming in de processen. Doordat men gebruik maakt van een moderne vorm van aanbesteden kan de vereniging eerder en intensiever in het proces betrokken worden. Dit heeft als gevolg dat alle wensen en behoeften bespreekbaar gemaakt kunnen worden en de kosten van de diverse opties vooraf inzichtelijk worden. Het voordeel is dat door het gebruik van deze contractvorm deze opties vaak ook daadwerkelijk te realiseren zijn.

Belangrijke keuzes zoals wel of geen verlichting, het type infill, of wel of niet toepassen van een shockpad onder het kunstgras zijn hiermee snel te maken. De beslissing over de kosten van deze investeringen kunnen door het feit dat deze investeringen over vijf of tien jaar worden verspreid snel en makkelijk worden genomen. Dit biedt voor de vereniging de mogelijkheid om een weloverwogen beslissing te maken tussen een 'Fiat Panda' of een 'Porsche 911' als kunstgrasveld. Tevens hoeven zij naar het specialistische onderhoud niet meer om te kijken, dit is immers onderdeel van het contract en valt onder de verantwoordelijkheid van de opdrachtnemer. Het enige dat gedaan dient te worden is het plegen van regulier onderhoud zoals bijvoorbeeld bladruimen of het borstelen van het veld.

Daarnaast committeert de opdrachtnemer zich aan de vereniging en de opdrachtgever voor een langere periode, dit resulteert in wederzijds vertrouwen. Wanneer er zich bijvoorbeeld na vier

jaar een probleem voordoet, weet de vereniging direct bij wie ze moeten zijn. Hierdoor hoeven ze niet eerst de opdrachtgever achter hun broek aan te zitten, die dan vervolgens weer de opdrachtnemer aan het werk moet zetten.

Voordelen voor de opdrachtgever

Opdrachtgevers, vaak gemeenten, hebben bij deze vorm van aanbesteden ook veel voordelen. Ze weten namelijk vooraf waar ze aan toe zijn en welke posten er met welke bedragen in de begroting meegenomen moeten worden. Daarnaast hebben ze, afgezien van het sturen van een factuur een aantal keer per jaar, praktisch geen omkijken meer naar het sportpark. De verantwoordelijkheid voor het onderhoud en de kwaliteitsgarantie ligt immers bij de opdrachtnemer en zij zijn daardoor gebaat bij een goed onderhouden veld.

Als men kijkt naar het voorwerk en de begeleiding tijdens de uitvoering van het werk biedt een DBFM-contract ook voordelen voor de opdrachtgever. De opdrachtnemer verzorgt eventueel vooronderzoek en maakt de voorlopige ontwerpen op basis van de neergelegde wensen en behoeften en schakelt hiervoor gespecialiseerde bureaus in. De verantwoordelijkheden en risico's die hierbij om de hoek komen kijken, liggen ten opzichte van traditioneel aanbesteden, ten tijde van de uitvoering, bij de opdrachtnemer en niet meer bij de opdrachtgever. Hierbij staat het ontzorgen van de opdrachtgever centraal.

Clusteren

Wanneer er meerdere verenigingen tegelijkertijd, of in een tijdsbestek van twee á drie jaar, de wens voor een nieuw sportpark of kunstgrasveld hebben, is een DBFM-contract de ideale oplossing. Het aanbesteden van meerdere velden bij meerdere verenigingen binnen één gemeente zal gigantische voordelen opleveren. Je creëert hier immers schaalvoordelen mee en stelt de verenigingen voor meerdere jaren tevreden.

Daarnaast zul je geen scheve gezichten meer krijgen, aangezien iedereen van hetzelfde veld van dezelfde inrichting wordt voorzien. Hiermee creëer je op bestuursniveau ook een stuk rust. Men hoeft namelijk niet meer te kiezen welke vereniging nu eerst aan de beurt is of bang te zijn dat een beslissing overkomt als een voorkeursbehandeling.

Voordelen voor de opdrachtnemer

Ook voor de opdrachtnemer biedt deze manier van aanbesteden voordelen. Men creëert hiermee een continue geldstroom binnen het bedrijf, maar ook door het nog uit te voeren jaarlijkse onderhoud is men verzekerd van meerdere jaren werk. Daarnaast zijn sportparken die op deze wijze worden gerealiseerd een mooi referentieplaatje voor andere opdrachtgevers en verenigingen en zoals al eerder aangehaald: 'De meeste mensen rijden nu eenmaal liever in een Porsche 911 dan in een Fiat Panda.'

Toekomstperspectief

Inmiddels zijn er in het verleden al heel wat kunstgrasvelden aangelegd. Zo veel zelfs dat we naast hockey ook bij voetbalverenigingen aan het begin van een vervangingsmarkt komen te staan. Met het oog op dit toekomstperspectief biedt een DBFM-contract voordelen met betrekking tot de vervanging van de kunstgrasmat na de verstreken levensduur. Wanneer de levensduur na tien of vijftien jaar op is en het DBFM-contract is beëindigd, blijft het voordeel bestaan dat men weet welke materialen er allemaal zijn toegepast. Hierdoor kan de toplaag gemakkelijk en tegen relatief weinig kosten worden vervangen en dat is in de huidige markt op dit moment wel anders.



Robin Castelijns is commercieel medewerker bij Krinkels B.V.