



The output is as good as the input. Deze stelling gaat zeker op wanneer het gaat om de kwaliteit van het geleverde werk door aannemers bij de oplevering van een (nieuwe) sportveld. Een aanbestedingsplan is daarom belangrijk. Zo'n plan hoeft niet duur te zijn, maar vergt wel zorgvuldige samenstelling.

Auteur: Seth van der Wielen (Kybys)

Aanbesteden door verenigingen

Tips & trucs om aanbestedingsplan op te stellen

In tegenstelling tot gemeentes hebben private instanties en ondernemingen geen aanbestedingsplicht. Veel sportclubs zijn de laatste jaren geprivatiseerd. Het staat hen daarom vrij om met iedere partij in zee te gaan wanneer nieuwe sportvelden moeten worden aangelegd. Verenigingen hebben vaak de neiging, nadat besloten is tot aanpassing van de banen, om snel over te gaan tot de uitvoering. De leverancier van de reeds aanwezige velden is daarbij vaak spekkoper wanneer de ervaringen met de bestaande velden positief zijn. Toch kan het geen kwaad om enige research te doen. Maar of er nu gekozen wordt voor een totaal nieuwe en voor de vereniging onbekende constructie, of dat er wordt voortgeborduurd op goede ervaringen; een goed aanbestedingsplan is van belang. Zo'n aanbestedingsplan kan bestaan uit een offerteaanvraag van een paar A4'tjes met zorgvuldig beschreven eisen en verwachtingen. Correcte verwijzingen naar speltechnische normen, kwaliteitsnormen, regels voor de uitvoering en administratieve voorwaarden zijn van belang en scheppen duidelijkheid. Op die manier is voor de korte en langere termijn gewaarborgd dat de vereniging krijgt wat het verwacht en dat de investering brengt wat het brengen moet.

Veel alternatieven

Het aantal types constructies heeft in de afgelopen jaren een ware wildgroei doorgemaakt. Voor leken is het daarom des te lastiger om appels met appels en peren met peren te vergelijken. Nederland kent diverse adviesbureaus die verenigingen en gemeentes kunnen ondersteunen bij die zoektocht naar de juiste oplossing. Veelal zijn die adviesbureaus

echter gericht op gemeentelijke projecten. Ze zijn specialist in het afdekken van risico's maar worden daarom door verenigingen al snel ook als 'te duur' beschouwd. Toch hoeft het inschakelen van een adviesbureau niet duur te zijn. Het opstellen van een heldere offerteaanvraag (lees: contract) met de juiste regels en verwijzingen hoeft niet duurder te zijn dan zo'n EUR 2.000 a EUR 2.500. Dit soort documenten geeft alle partijen voldoende houvast en biedt partijen de gelegenheid om op iets terug te vallen mochten er tijdens of na het proces discussies ontstaan.

Laat leden meepraten

Voordat een nieuw veld kan worden aanbesteed is het belangrijk om je als vereniging vooraf goed te oriënteren. Betrek de leden er bij zodat de uiteindelijke besluitvorming rond het nieuwe sportveld gezamenlijk tot stand komt. Het is daartoe belangrijk om leden te stimuleren hun voorkeur en mening door te geven. Dit kan door middel van het plaatsen van een oproep in het verenigingsblad tot het ophangen van mededelingen op het prikbord of het plaatsen van een poll op de website van de vereniging. Verenigingen die overwegen een ondergrond te kiezen die nieuw is voor de club kunnen te rade gaan bij de Sportvloerenlijst van Kiwa/ Isa Sport. Ook de verschillende bonden bieden vaak assistentie bij de selectie van een veld. Vervolgens doet de vereniging er verstandig aan om een delegatie van gekozen vertegenwoordigers samen te stellen. Deze delegatie dient de diverse constructies te beoordelen door het afleggen van bezoeken aan clubs met dergelijke types velden. Het vinden van leden die bereid zijn om velden of banen te testen, zal niet moeilijk zijn, maar het is belangrijk

dat de delegatie een afspiegeling vormt van de vereniging en van alle belanghebbenden. Daartoe kunnen ook het management en onderhoudspersoneel van de vereniging behoren, vooral wanneer een verhoogde omzet of verlaging van de onderhoudskosten belangrijke drijfveren zijn om de huidige banen te vervangen. De delegatie bestaat idealiter uit zowel jonge als oude spelers en spelers van verschillende niveaus -ondanks het feit dat met name spelers van hogere niveaus beter in staat zullen zijn om een ondergrond te beoordelen en verschillen te signaleren.

Gebruik aanwezige kennis

Op basis van het advies van de beoordelingsdelegatie kan uiteindelijk besloten worden welke type veld het moet worden en kunnen leveranciers worden uitgenodigd een offerte in te dienen. Dit aan de hand van een zorgvuldig opgestelde offerteaanvraag. In complexere gevallen is het verstandig om de aanvraag te voorzien van een ontwerpschets. Gelukkig kunnen veel verenigingen terugvallen op leden die het proces voor de vervanging van een baan al eens hebben meegemaakt. Bovendien zijn de meeste verenigingen gezegend met leden die beslissingen of verantwoordelijkheid durven te nemen en wiens deelname aan het gehele proces dus van belangrijke betekenis kan zijn. Verenigingen doen er ook goed aan om deze personen bij het proces te betrekken. De kennis en ervaring van deze leden kan bijdragen in het vastleggen van de wensen en eisen in de 'aanbesteding'; de voorwaarden waaraan leveranciers moeten voldoen. Zo is het belangrijk dat de leverancier duidelijk omschrijft wat er aangelegd gaat worden, hoe het onderhoud zal

plaatsvinden en wat de uiteindelijke inrichting van het terrein zal zijn.

Vooraf nadenken

In de aanbesteding moet duidelijk omschreven worden welke ondergrond de vereniging wil laten aanleggen. Om leden van de vereniging te informeren en de betrokkenheid te vergroten (en om in staat te zijn later te vergelijken of de vereniging datgene heeft gekregen waarom het heeft gevraagd!), doen verenigingen er verstandig aan om, tezamen met de offerte, ook een proefstuk op te vragen van de ondergrond die de aannemer aanbiedt. Omdat aannemers graag meedenken en praktische, goede ideeën hebben, zal een wijziging of aanvulling van werkzaamheden zich mogelijk voordoen. Om vooraf zicht te hebben op de ideeën van aannemers is het van belang om hier in de aanbestedingsfase al naar te vragen. Ook kunnen dan al separate prijzen voor 'opties' worden opgevraagd; bijvoorbeeld 'wat is de meerprijs voor het vervangen van de ballenvangers?'. Bovendien is het verstandig om duidelijk aan te geven welke werkzaamheden de vereniging zelf denkt uit te kunnen voeren. Het zelfstandig verwijderen van bestrating of ander voorbereidend werk kan flink schelen in de kosten maar het is belangrijk dat de aannemer hiervan op de hoogte is en hiermee akkoord gaat. Er zijn gevallen bekend waarbij garanties zijn vervallen nadat er een kat en muisspel ontstond over de oorzaak van verzakkingen in het veld. De vereniging had hier voorbereidende grondwerkzaamheden zelf verricht. Een ander voorbeeld onderwerp van discussie die regelmatig terugkeert is wanneer de vereniging het onderhoud van kunstgrasvelden op zich neemt. Bij vroegtijdige slijtage of andere problemen wil de aannemer zich dan snel onttrekken aan de garantievoorzaken door te wijzen op onvoldoende of foutief onderhoud. Een dergelijke situatie is eenvoudig te ondervangen. Betrek in de aanbesteding naast de aanleg van velden ook het groot- ofwel specialistisch onderhoud; met andere woorden vraag om een offerte waar ook het specialistisch onderhoud bij is inbegrepen. Doorgaans is een periode van zo'n acht jaar gebruikelijk waarin de aannemer regelmatig de velden controleert op de kwaliteit en bij kunstgras op bijvoorbeeld losse lijmnaden. Ook het verwijderen van algen- en diepreiniging valt in de categorie specialistisch onderhoud. Om te voorkomen dat de vereniging de speelbal wordt van de aannemer is het verstandig om

ook de periode vast te leggen waarin het project moet worden uitgevoerd en voldaan.

Is goedkoop duurkoop?

Een goed omschreven aanbesteding ten spijt, ingekomen offertes kunnen vaak enorm verschillen. De goedkoopste offerte hoeft niet per definitie de meest inferieure te zijn terwijl de hoogste offerte geen garantie voor de kwaliteit is. Verenigingen moeten voor zichzelf omschrijven wat ze minimaal verwacht van de aannemer. Om de offertes op waarde te kunnen beoordelen kan men vooraf een lijst opstellen met op te geven opties. Als vereniging heb je dan de zekerheid dat iedereen hetzelfde aanbiedt en dat de opties met elkaar vergeleken kunnen worden. Voorbeeld: omschrijf wat je minimaal verwacht van de inrichting van het terrein. Als dit een 'gegalvaniseerd' hekwerk en ballenvangers betreft, benoem dit en vraag een meerwerkprijs op voor de optie waarbij dit 'gecoat' is. Afhankelijk van de hoogte van het geoffreerde bedrag van de beste aanbieder en het beschikbare budget, kan er voor gekozen worden om deze optie al dan niet uit te laten voeren. Met deze werkwijze kunnen offertes goed met elkaar worden vergeleken. Toch is het aanbevelingswaardig om de aannemers te vragen een kort Plan van Aanpak op te stellen bij de offerte omdat het goed is om de kwaliteit van de aanbiedingen mee te nemen in het gunningbesluit. Een betere aanbieding die slechts marginaal duurder is dan een andere, is toch een terechte en logische keuze? Weeg kwaliteit mee in de uiteindelijke keuze. Ga voor de beste prijs in plaats van voor de laagste prijs!

Wat betreft het milieu?

De afgelopen jaren heeft zich de trend ingezet om de belasting van het milieu mee te laten wegen in infrastructurele projecten. Die trend is gerechtvaardigd maar het kan verenigingen op glad ijs doen begeven wanneer men hier te nadrukkelijk aandacht aan wil besteden. Elke aannemer zal in staat zijn om een goed verhaal te houden. Het ontbreekt echter aan voldoende kapstukken en meetinstrumenten om de argumenten om waarde te beoordelen. En het blijft de vraag welke aspecten je laat meewegen wanneer het aankomt op milieuvriendelijkheid. Is dit alleen belangrijk voor de te kiezen ondergrond of schaarde de vereniging hier ook de manier waarop het werk wordt uitgevoerd onder?

Wat te doen bij problemen?

Er zijn diverse factoren die invloed kunnen hebben op het proces van de uiteindelijke installatie. Verenigingen moeten niet schromen om kortingen te eisen wanneer niet aan eisen uit het aanbestedingsplan wordt voldaan. Een goed voorbeeld daarvan is een verwijtbare uitloop in de planning. Dit soort afspraken hoeven niet complex te zijn en kunnen worden vastgelegd in een á twee regels. Een goed aanbestedingsplan is dus van enorm belang. Alle goede bedoelingen ten spijt, verenigingen hebben vaak niet de tijd of kennis om de kwaliteit van de aanbiedingen en de uiteindelijke aanleg goed te controleren. Om er in ieder geval zeker van te zijn dat de club het veld of de baan krijgt waarop normaal kan en mag worden gespeeld, is een eerste vereiste om vast te leggen dat de aannemer er voor zorgt dat, tezamen met de aangelegde baan, de vereniging een certificaat ontvangt van een geaccrediteerd testinstituut zoals Isa Sport of SGS Intron. Deze instanties zijn bevoegd om namens de bond velden te testen en te beoordelen. Zij doen dit door tijdens de aanleg op verschillende momenten bepaalde aspecten van de aanleg te verifiëren. Met dit certificaat heeft de vereniging in ieder geval een goedgekeurd veld en de zekerheid van een goede basis 'spelgenot'. Om ook in de periode na de aanleg te kunnen blijven genieten, dienen de eerder genoemde aspecten te worden meegenomen. Maar vrees niet; het lijkt moeilijker dan dat het daadwerkelijk is. Succes ermee!



Seth van der Wielen is directeur van Kybys zie www.kybys.nl