



Aanbesteden vanuit de hangmat

Contractvorm uit bouwwereld (UAV-GC) voor het eerst toegepast op golfbaan

‘Wij liggen bij wijze van spreken in onze hangmat op de Bahama’s met onze handen achter het hoofd, en het is aan de aannemer om te bewijzen dat hij het goed doet.’ Commissaris Jan Essing, zelf jarenlang werkzaam bij Rijkswaterstaat, zegt het met een lach. In de bouwwereld wordt al volop gewerkt met zogeheten geïntegreerde contracten, maar deze vorm is nu voor het eerst ook toegepast voor een golfbaan. De eerste ervaringen in Dronten zijn positief.

Auteur: Peter Voskuil

Vlnr. Eric Pladdet, Jan Essing en Arie van der Graaf.



6 min. leestijd

SPECIAL AANBESTEDEN

Net als op veel andere plaatsen in het land wordt de golfbaan in Dronten-Zuid bestuurd door vrijwilligers. Er wordt soms een enorm beroep op hen gedaan, en dan wordt er ook nog veel verstand van zaken verwacht. Een zware taak, dus, waar niets voor betaald wordt. Essing: 'Daarom zochten wij een partij die niet alleen expertise heeft op het gebied van het uitvoeren van het werk, maar vooral ook van het beheer. Een partij die ons kan ontzorgen.'

Hangmat

Behalve het hangmatprincipe dat uitgangspunt was bij de aanbesteding, is het grote voordeel dat vrijwilligers nu onderling beter te vervangen zijn. Alles ligt immers al vast in het contract. De rollen zijn duidelijk. Bestuursleden hoeven ook niet meer overal van op de hoogte te zijn en gedetailleerde kennis te bezitten. Essing daarover: 'Onze commissaris Ronald Mulder was een gouden greep voor onze vereniging van eigenaren; hij heeft toevallig in Boskoop gestudeerd. Maar als hij straks stopt, is het niet vanzelfsprekend dat er weer iemand met die kennis opstaat. Daar moet je niet van uitgaan.'

Wie nu meteen concludeert dat het bestuur van de golfbaan in Dronten lui is, heeft het mis. Om in die hangmat te komen, heeft de aanbestedingscommissie anderhalf jaar lang behoorlijk moeten werken. De gepensioneerden Ronald Mulder (commissaris infra en oud-hoofd stadbeheer van de gemeente Zoetermeer), Arie van der Graaf (commissaris golfzaken en in het verleden actief in projectontwikkeling voor Center Parcs) en Jan Essing (commissaris algemene zaken en oud-hoofd bedrijfsvoering Rijkswaterstaat) kwamen op het idee om een veelbeproefde contractvorm in de bouwwereld, UAV-GC, te gebruiken voor de golfbaan en voor het woonwijkje dat ook deel uitmaakt van de Golf Residentie Dronten.

Bouwwereld

UAV-GC is momenteel populair in de bouwwereld bij overheden, omdat het een manier van afspraken maken is waarbij de verantwoordelijkheid wordt verschoven van de opdrachtgever naar de aannemer. De opdrachtnemer hanteert zelf een kwaliteitssysteem en rapporteert daar nauwgezet over; hij krijgt daar ook voor betaald. De opdrachtgever kijkt op afstand toe of het goed gaat.

Het golfpark in Dronten is aan het eind 20e eeuw ontwikkeld. De 18 holesbaan stamt uit 1997 en wordt onderhouden op basis van kwaliteit A. De baan is eigendom van een vereniging van eigenaren, die bestaat uit de bewoners van de 450 huizen

rondom het golfterrein. Zij hebben het exclusieve recht om de baan te bespelen. De vereniging van eigenaren beheert het gehele park, dus ook de openbare ruimte waar de huizen staan.

Lijken

In het contract dat nu voor vijf jaar met SBA Groen & Golf is afgesloten, is alles samengevoegd wat er in het woonwijkje in Dronten-Zuid moet gebeuren. Van openbaar groen, wegen, verlichting en riolering tot en met de vernieuwing van de beregeningsinstallatie en het komende verbod op chemische middelen op de golfbaan. Totale contractwaarde: tweeënhalf miljoen euro. 'Begrotingstechnisch is dit heel handig voor ons als vereniging van eigenaren', legt Van der Graaf uit. 'We weten nu waar we financieel aan toe zijn, de komende vijf jaar, in plaats van allemaal afzonderlijke projectjes.' Essing vult hem aan: 'En we hebben de zekerheid dat er geen lijken uit de kast komen.'

Eric Pladdet van Green Engineers werd als adviseur ingehuurd om het contract om te bouwen. 'Ons specialisme ligt vooral in de contractaanbesteding. Hoe regel je dat? En hoe ziet zo'n contractstuk eruit?' vertelt hij. 'Het mooie is dat je heel veel in zo'n UAV-GC-contract kwijt kunt. De renovatie van de tees zit er bijvoorbeeld ook in. Doe je dat niet,

dan moet je iedere keer opnieuw om de tafel met de partijen.'

De technische informatie in het contract die betrekking heeft op de golfbaan, is opgesteld door Casper Paulussen van NiB (ScanPro), de partij die sowieso al twee keer per jaar in kaart brengt hoe de baan erbij ligt.

Geest

De geest van het contract is volgens Pladdet dat de vrijwilligers de aannemer niet langer hoeven te dicteren wat hij precies moet doen. 'Hoe hij het doet, is zijn zorg. Al knipt hij het gras met een nagelschaartje of een helikopter, er is een afgesproken kwaliteit die gehaald moet worden.'

Om alles in een UAV-GC-vorm te kunnen gieten, diende de aanbestedingscommissie eerst bij zichzelf te rade te gaan. Van der Graaf: 'We zijn begonnen met het in kaart brengen van het hele areaal en te bepalen: wat willen we ermee en welke kwaliteit hangen we eraan?'

Essing: 'Daar is heel veel tijd in gaan zitten, ja, maar die verdien je later in het proces natuurlijk dubbel en dwars terug.'

Van der Graaf: 'Dat hadden we nooit zo duidelijk voor ogen gekregen als we alleen maar met de bestaande partij aan tafel waren gaan zitten, om onder een kop koffie over een nieuwe prijs te gaan



Eric Pladdet

onderhandelen.' 'Dit was voor SBA Groen & Golf de eerste keer dat ze een echte aanbesteding mee-maakten. Dat is toch vreemd? Als ik dat hoor, denk ik dat er nog heel veel geld te besparen is door dit soort aanbestedingsprocedures', aldus Essing. 'Je zult mij nooit horen zeggen dat een-op-een-onderhandelingen verkeerd zijn; daar kunnen misschien ook nette prijzen uitrollen. Maar door het gestructureerd aan te pakken en te documenteren, hebben we de prijs 10% omlaag gekregen, en ik heb de verwachting dat de kwaliteit zeker 10% hoger omhoog zal gaan.'

Expertise

De aanbesteding duurde ongeveer twee maanden en ging tussen vier partijen. Van der Graaf: 'Dat waren partijen die wij zelf geselecteerd hadden of die zich meldden, en waarvan wij dachten dat die de klus zouden kunnen klaren. Ze moesten expertise hebben op golfgebied, maar ook op het gebied van infra en openbare ruimte. Er zijn niet zo veel partijen die beide disciplines aankunnen.' De werkelijke aanbestedingsprocedure duurde voor de vier partijen die meededen zo'n twee maanden.

Iedere partij werd gevraagd twee enveloppen in te leveren, met in de eerste de aanneemsom, en in de tweede de visie op een aantal door de commissie vooraf vastgestelde punten (o.a. duurzaamheid, communicatie, kwaliteitsborging). Voordat de enveloppen met de prijsbiedingen werden geopend, gaven de commissieleden onafhankelijk van elkaar per onderdeel een cijfer op de ingeleverde visies. Wie goed scoorde, verdiende daarmee een fictieve korting op de aanneemsom. Zo werd vastgesteld welke aannemer de meeste

meerwaarde leverde. Vervolgens werd die korting van de aanneemsom afgetrokken, waarna de winnaar uit de bus rolde.

Robotmaaien

Los van dit alles werden aannemers gevraagd om op vijf à zes aspecten ook nog eens met vernieuwende voorstellen te komen. Voorstellen die automatisch in het contract terecht zouden komen als die partij tot winnaar verkozen werd. Essing: 'Daar zaten heel bijzondere voorstellen tussen. Er was een partij die met behulp van gps met zelfsturende materialen aan de gang wilde. Robotmaaien, onder andere.' Winnaar SBA doet veel extra voor het milieu, werkt met elektrische machines en gaat proberen om het clubgebouw CO₂-neutraal te maken.

Als communicatiesysteem voor beheer en registratie is gekozen voor het webbased beheersysteem Greenpoint. De aannemer, de adviseur en de opdrachtgever kunnen daarin tot in detail de status van het beheer en onderhoud bekijken. 'Als er bijvoorbeeld iets is met een specifieke boom, kun je die opzoeken in het systeem en daarvan een melding maken, die vervolgens bij de aannemer terecht komt. Of je kunt nakijken wat er met die boom aan de hand is, wat voor werk eraan gedaan is of wat er nog gaat gebeuren. Het scheelt veel tijd als je die communicatie en informatie stroomlijnt.' Daarnaast wordt dit systeem gebruikt om de kwaliteit te monitoren die de aannemer in de woonwijk en op de golfbaan moet leveren. Los daarvan is er een parkmanager, die tegelijk greenkeeper en beheerder van de openbare ruimte is. 'We hebben nu dus één alarmnummer, terwijl we er vroeger meerdere hadden.'

Eric Pladdet: 'We brengen nu veel dingen samen in één contract. En het mooie is dat de aannemer daar ook zijn voordeel mee kan doen door zaken te combineren. Daardoor kunnen sommige dingen goedkoper gedaan worden.'

Door alle taken bij elkaar te brengen, kan de aannemer de zaken op elkaar afstemmen en daar zijn voordeel mee doen. Slechte onkruidbestrijding op verharding in combinatie met het niet vegen van de straat, bijvoorbeeld, kan rechtstreeks effect hebben op het riool. Zou het een idee zijn om ook op andere plaatsen het openbaar beheer van een woonwijk samen te voegen met die van een golfbaan?

Pladdet: 'Ik denk wel dat er steeds meer gekeken zal worden hoe er slimme combinaties gemaakt kunnen worden bij het beheren van de openbare ruimte.'

Essing: 'Rijkswaterstaat doet al niet anders meer.'

Wiel

Andere partijen die geïnteresseerd zijn in UAV-GC-aanbestedingen, zijn van harte welkom om in Dronten te komen kijken. Van der Graaf: 'We hebben meerdere wielen moeten uitvinden om dit voor elkaar te krijgen. Het zou zonde zijn om dat opnieuw te doen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.greenkeeper.nl/artikel.asp?id=9-5573

