



“Iedereen staat met de rug tegen de muur”

Rotterdam en Utrecht pleiten voor aanbestedingsvisie én objectief advies

Aanbestedingen van kunstgrasvelden brengen nogal eens hoofdbrekens teweeg bij verantwoordelijke beleidsambtenaren van gemeenten. Een goede oriëntatie op basis van een heldere politieke visie kan de problematiek volgens Gert van Nes (gemeente Rotterdam) en Jacques van Middelkoop (gemeente Utrecht) deels het hoofd bieden. “Deels, want waar we ook naar moeten streven, is een toegankelijker manier om velden te beoordelen. Dat je aan de hand van een opsomming van bepaalde criteria uitkomt bij een selectief aantal velden. Zo’n objectief advies is er nog niet. Alle aanbieders willen hun eigen producten aan de man brengen en een goede vergelijking maken is haast onmogelijk.”

Auteur: Niels Wiertz

Kunstgrasvelden nemen een steeds belangrijkere rol in het sportbeleid van lokale overheden in. Binnenstedelijke capaciteitsvergrotingen en opwaarderingen van (bestaande) sportaccommodaties gaan meestal gepaard met de aanleg van kunstgrasconstructies. In Rotterdam is zelfs een heuse visie ontplooid, die de naam Voetbal Vitaal draagt en in 33 kunstgrasvelden voorziet in de periode 2007-2009. Gert van Nes, afdelingshoofd sportterreinen van de gemeentelijke dienst Sport en Recreatie: “De eerste serie van tien kunstgrasvelden is 1 oktober jl. gerealiseerd. In 2008 volgen er nog 15 en de resterende acht een jaar later. De aanleg ervan is ingekaderd in Voetbal Vitaal, een visie die gebaseerd is op een onderzoek dat uitgewezen heeft dat het amateurvoetbal in Rotterdam te veel clubs en te weinig goede accommodaties herbergt.

De gemeente wil ervoor zorgen dat elke accommodatie over een kunstgrasveld beschikt. Een en ander hangt samen met een andere beleidsvisie die stelt dat er in Rotterdam een x-aantal huizen moeten worden gebouwd. Daarvoor moet grond worden ingeleverd, ook grond waarop nu nog sportcomplexen gevestigd zijn. De vergoedingen die we ontvangen voor het afstaan van de grond kunnen we aanwenden voor de aanleg en het gebruik van kunstgras. Daarbij willen we elke basisschool vanaf 2010 elke dag één uur sport kunnen aanbieden. Door kunstgras wordt de beperkte ruimte nog beter benut en kunnen kinderen nog meer sporten binnen de wijk.” Jacques van Middelkoop, hoofd cultuurtechnisch beheer van de gemeente Utrecht, deelt de mening van zijn Rotterdamse collega over de invloed die de gemeente kan uitoefenen bij de aanleg van kunstgrasvelden.

Van Middelkoop: “In Utrecht hebben we in de loop der jaren de nodige ervaringen opgedaan. Er zijn nu 30 kunstgrasvelden aangelegd. Het eerste veld is in 2000 gerealiseerd, onder het gedreven bestuur van voormalig wethouder Hans Spekman (PvdA) die de binnenstedelijke capaciteitsvergroting en de verbetering van sportaccommodaties hoog in het vaandel had staan. Kunstgras vormde daarbij een ideale invulling, maar de daadkracht van het politieke bestuur en de bevoegdheid van Spekman en de huidige verantwoordelijk wethouder Harm Janssen (CDA) zorgde voor een adequate implementatie. Tegenwoordig hameren we ook op medegebruik en openbaarstelling van sportvelden, zodat niet alleen sportclubs, maar ook buurtbewoners, scholen en buitenschoolse opvanginstanties er gebruik van kunnen maken. Multifunctionaliteit is heel belangrijk.”

Zorgt het saneren van clubs en de opkomst van kunstgras niet voor bezwaren bij de betrokken sportclubs?

Van Nes: "Over kunstgras an sich zijn de clubs verdeeld. Verenigingen met heel veel jeugd juichen het initiatief toe. Zij kampen vaak met capaciteitsproblemen. Andere clubs willen op natuurgras blijven spelen. Maar wat zie je dan vaak? Bij intensieve bespeling krijg je een blubberveld. We merken dat clubs wel steeds enthousiaster raken, zeker als ze de velden een keer zelf hebben ervaren. We maken daarbij ook geen onderscheid of je hoofdklasse, vierde of vijfde klasse speelt; alle velden zijn exact hetzelfde en voor veel verenigingen blijkt dat toch aantrekkelijk. Zeker ook omdat zij niet meer over een groot korps vrijwilligers beschikt dat de kantjes knipt. Kunstgras dringt het onderhoudsprobleem terug. De keuze voor kunstgras is binnen het totaalplaatje uitgewerkt in een projectgroep, waarin de KNVB en de gemeente Rotterdam zitting hebben genomen. Wij willen als gemeente zeker niet het predikaat krijgen dat wij clubs om zeep helpen. Maar als wij de levensvatbaarheid van clubs in twijfel

trekken, kan het voorkomen dat wij een club mét (veel) jeugd de basis laten vormen in het gebied en daarin enkele clubs laten opgaan, opdat er een gezonde vereniging ontstaat. Tijdens bouwvergaderingen is er bovendien altijd goed overleg tussen een afvaardiging van de club, de aannemer en de adviseurs van Sport en Recreatie." Van Middelkoop: "Fusies van clubs of verplaatsingen van sportcomplexen zijn ook in Utrecht aan de orde van de dag. Beleidsafdelingen anticiperen op landelijke ontwikkelingen, maar ook op gebeurtenissen in wijken. Het ledenaantal en de financiële gezondheid bepalen voor een groot deel de levensvatbaarheid van een vereniging. Bij fusieplannen bezoekt een beleidsmedewerker de betrokken clubs, eventueel ondersteund door een vertegenwoordiger van de Vereniging Sport Utrecht (VSU) die als mediator/belangenbehartiger kan optreden. Bij verplaatsingen ontvangen clubs schadeloosstellingen die ze kunnen aanwenden om de renovatie of zelfs nieuwbouw van de kantine te financieren. Opwaarderingen van het bestaande complex behoren ook tot de mogelijkheden. We streven er net als Rotterdam naar elk complex van minstens één kunstgrasveld te voorzien om een rendabele bezetting te krijgen en de kwaliteit van de velden te kunnen garanderen. Bij capaciteitsvergrotingen binnen beperkte ruimte is de aanleg van kunstgras ook een serieuze overweging."

Als de keuze voor kunstgras eenmaal gemaakt is, volgt er een aanbestedingsprocedure. Hoe gaan jullie daarbij te werk?

Van Nes: "Wij hebben het onze afdeling aanbestedingszaken laten uitzoeken en het 'een werk' genoemd, waarna een nationale aanbesteding volgde, volgens de regels van de KNVB en ISA Sport. Wij wilden absoluut niet Europees aanbesteden; dan weet je namelijk niet welke figuren en leveranciers je over de vloer krijgt. Erkende bedrijven via de ISA Sport lijst genoten onze voorkeur. Een aantal velden hebben we geclusterd aanbesteed, bijvoorbeeld in enkele deelgemeenten waar een aantal velden voor club X, Y en Z tegelijk op de schop moesten. Ons bestek had hoge eisen en omvatte nagenoeg de complete aanbesteding van het veld; we hebben ook de ballenvangers en het hekwerk erin opgenomen. Alleen de verlichting hebben we apart aanbesteed. De eerste aanbesteding was het meest spannend, omdat

wij onze keuze op basis van de prijs baseerden. Toen de enveloppen geopend en de biedingen openbaar werden, zag je dat de laagste bidder nog aanzienlijk van zijn 'tegenstanders' verwijderd was. Hij had de bieding weliswaar gewonnen, maar hij had tegelijkertijd nog een hogere prijs kunnen vangen. We verwachtten dan ook dat de prijzen tijdens de tweede serie -die binnenkort volgt- omhoog zullen gaan." Van Middelkoop: "De spanning die mijn collega Van Nes schetst, heb ik bij de eerste keer niet gevoeld. Ik heb negen jaar bij een aannemer gewerkt en weet dus wel enigszins hoe het uitkomt met ramingen. Tussen het hoogste en het laagste bod kan een verschil van 20 tot 40 procent zitten. Dat is altijd wel interessant om te zien. Belangrijke vragen vind ik: welke aannemers schrijven in, voldoet de kwaliteit en hoe is die omschreven? Anders kun je in juridisch gevechten verzeild raken, wat overigens in Utrecht bij kunstgrasvelden nog nooit is voorgevallen. Maar ik verneem wel dat er veel problemen bij opdrachtgevers en -nemers zijn. Met name bij de inkoop door opdrachtgevers. Ik ben van mening dat je niet teveel de diepte moet ingaan en je niet teveel moet focussen op techniek. Het aankoopbeleid staat nog niet in verhouding tot het aanbod. Bovendien, er zijn 100 duizend adviesbureaus, maar met enige voorzichtigheid durf ik te beweren dat die de wijsheid ook niet in pacht hebben. Bij een aanbesteding maken wij een bestek en we beslissen elke keer opnieuw wat we willen. Dat komt ook door de vele nieuwe constructies die er in de markt verschijnen. Als je nu een beslissing neemt, is die na een paar maanden alweer achterhaald. Daarom bepalen wij de eisen pas vlak voor de aanbesteding. Het grote probleem zijn de technische details. Ik heb bijvoorbeeld geen grote kennis van vezelkwaliteit. De crux is wel dat die in grote mate bepaalt of en hoe sterk het veld is. De ontwikkelaars hebben daar zicht op, maar die brengen vaak niets naar buiten. Waar we naar moeten streven, is een makkelijkere, toegankelijker manier om velden te beoordelen. Dat je aan de hand van een opsomming van bepaalde criteria uitkomt bij een selectief aantal velden. Maar zo'n objectief advies is er nog niet. Alle aanbieders willen hun eigen producten aan de man brengen, wat een goede vergelijking onmogelijk maakt. In de besteksomschrijving maken we onderscheid tussen gefibrilleerde vezels en monofilament. Daarnaast staat er een eis in het bestek dat er geen rubbergranulaat in de kunstgrasconstructie



Gert van Nes

mag zitten. Dat is een milieukwestie. Er is aangetoond dat er een vervuilend effect optreedt door uitloging van de zware metalen die in het rubbergranulaat aanwezig zijn, maar er is niemand die kan vertellen in welke mate en op welke termijn die vervuiling optreedt. De politiek wil dat risico natuurlijk niet nemen; daarom eisen wij in een bestek een kunstgrasconstructie die vrij is van rubbergranulaat.”

Welke aanbestedingsproblemen ervaren jullie in de praktijk?

Van Nes: “De milieuperikelen rondom rubber heeft er ook in Rotterdam voor gezorgd dat wij de keuze hebben gemaakt niet meer met autobanden te werken. Het gezondheidsrisico is gewoon te hoog. Vervolgonderzoek heeft weliswaar uitgewezen dat rubber niet zo schadelijk is voor spelers en gebruikers, maar een ander onderzoek kwam op de proppen met beweringen dat bepaalde rubberdeeltjes in het grondwater belanden. In plaats van autorubber, gaan we nu aan de slag met gezonde infill, het polymeer TPE dat ook door de Cruyff Foundation in haar velden wordt gebruikt. De autobandenindustrie is daar natuurlijk minder blij mee, maar wij houden vast aan een gezondere infill en betalen daarvoor ook makkelijk 75.000 euro extra per veld. Ik schat dat de totale kosten voor de velden én accommodaties uitkomen op 27 miljoen euro. Qua kunstgras hebben wij een heel diepe oriëntatie gehad. We hadden eerst zand ingestrooide velden. Vanaf 2004 zijn er negen rubber ingestrooide velden aangelegd. Na twee, drie jaar zijn we weer overgegaan op kunstgrassysteem met platte vezels. Wij hadden dus al heel veel expertise. In de voetbalvisie hebben wij de lat erg hoog gelegd en de keuze voor een bepaalde mat in het bestek verwoord. Het Programma van Eisen was vrij hoog, maar telde slechts één à twee A4'tjes.” Van Middelkoop: “Wat ik op dit moment merk, is dat de markt de vraag niet aankan. Er worden 150 velden gelegd en voor volgend jaar staan er misschien wel 200 op het programma. Ik ben bang dat er zich dan nog meer problemen zullen voordoen. Alle projecten lopen uit, door de weersomstandigheden, het korte seizoen en de hoge werkdruk. Het materiaal is wel voor handen, maar de verlegploegen niet. Dat de prijs hoger gaat uitvallen door de drukte ervaar ik nog niet. Wel is er een negatieve prijsontwikkeling sinds de bouwfraude. Het probleem is dat er zoveel aanbieders zijn dat er altijd wel één

is die ontzettend scherp inschrijft. Maar dan moet je alles goed in de gaten houden, om niet met eventuele boeteclausules te moeten werken. Die hanteren we als volgt: bij RAW 1.500 euro per dag en meer dan 2.000 euro als het volgens Algemene Voorwaarden gaat. We werken er mee, maar gaan er vervolgens verstandig mee om. Onvoorziene zaken moet je namelijk erkennen; dan moet je niet met boetes strooien. Op dit moment staat de markt zelfs onder zo'n spanning dat een boete helemaal niet helpt. Iedereen staat met de rug tegen de muur, doet het maximale, maar blijft afhankelijk van onderaannemers. Alle rek is eruit. Bij een slechte dag schuift de aanleg van de velden op. De aanlegtijden en realisatieperiode moet absoluut worden opgerekt om aan de vraag te voldoen.” Van Nes: “Dat merken wij ook. Maar dat kwam ook omdat een aantal voetbalclubs dat zich bedreigd voelde door de vitale voetbalvisie de oppositie in de gemeenteraad benaderd heeft. Die stelde vervolgens allerlei vragen, waarna er besluitvorming in de raad aan te pas heeft moeten komen, voordat wij in juni jl. een handtekening hebben gekregen. Dan kom je in een periode waarin zoveel velden worden aangelegd dat er niet genoeg bedrijven en werknemers voorhanden zijn. Volgend jaar hopen we door een betere spreiding meer velden te kunnen aanleggen.”

Jacques van Middelkoop



Aanbesteding

Aanbesteding is de procedure waarbij een opdrachtgever bekend maakt dat hij een opdracht wil laten uitvoeren en bedrijven vraagt om een offerte in te dienen. In die offertes staat onder andere welke prijs het bedrijf voor de uitvoering van de opdracht vraagt. Op een vooraf bepaalde datum worden de inschrijvingen gesloten en selecteert de opdrachtgever het bedrijf dat de opdracht krijgt, meestal de laagste inschrijver. Het verlenen van de opdracht aan een van de inschrijvers wordt gunning genoemd. De opdracht kan zijn: een 'werk', bijvoorbeeld het bouwen van een fysiek bouwkundig of civieltechnisch object zoals gebouw of tunnel; een 'dienst', bijvoorbeeld het uitvoeren van een verhuizing, het verlenen van juridisch advies of het uitvoeren van een ingenieursopdracht; een 'levering', bijvoorbeeld het leveren van (een partij) goederen, bijvoorbeeld koffieautomaten, auto's, en dergelijke.

Aanbesteding wordt vooral door overheidsinstanties toegepast. Daarvoor zijn twee redenen: overheden verlenen vaak grote opdrachten (bijvoorbeeld wegenaanleg). Overheden moeten hun uitgaven publiek verantwoorden. Door een heldere aanbestedingsprocedure toe te passen, kunnen ze aannemelijk maken dat ze geen te hoge prijs betalen door de opdracht integer aan te besteden. De procedure voor aanbesteding voor de overheid is vastgelegd in wet- en regelgeving. Het Aanbestedingsreglement Werken 2005 wordt over het algemeen door de overheid van toepassing verklaard.

Er wordt onderscheid gemaakt tussen vier soorten aanbestedingen in Nederland:

- Openbare aanbesteding: deze wordt algemeen bekend gemaakt en iedereen kan een inschrijving doen;
- Niet-openbare aanbesteding: deze wordt aangekondigd, waarna partijen zich kunnen inschrijven. Daarna volgt een selectie, waarbij minimaal vijf partijen worden geselecteerd. Deze partijen krijgen een bestek en doen een bod, waarna het werk wordt gegund;
- Onderhandse aanbesteding: inschrijving is mogelijk op uitnodiging, voor ten minste twee daartoe uitgenodigden;
- Enkelvoudige uitnodiging: in onderling overleg wordt overeenstemming bereikt over de prijs en de te leveren prestatie.