



Bij sportveldenaanleg ligt de onderste steen voortaan altijd boven

Adviesbureaus zijn op zoek naar hun meerwaarde

De rol van een adviesbureau bij de uitvoering van een project bestaat onder meer uit het begeleiden en controleren van het werk van een aannemer en het bewaken van de voortgang en de kwaliteit van het werk. In het verleden waren hierbij vaak blokkades, vooral doordat aannemers zelf keuringsinstituten opdracht gaven voor een keuring. Dat is al een tijdje aan het veranderen.

Auteur: Broer de Boer

Nog niet zo lang geleden verstrekten aannemers opdracht aan het keuringsinstituut om de realisatie of renovatie van een sportvloer te keuren. Hierdoor kwamen de (tussentijdse) keuringsresultaten slechts mondjesmaat, vertraagd en gefilterd bij de adviseurs en opdrachtgever terecht, waardoor deze hun werk niet goed konden doen. Sander Akkerman van Plann ingenieurs zegt hierover: 'Als wij dan bij het keuringsinstituut informeerden naar de reden van een afkeur, werd ons gezegd dat wij deze resultaten bij de aannemers moesten halen, want die partij was de opdrachtgever. Daarmee had dat keuringsinstituut een terecht punt, maar zo kwam de onderste steen nooit boven.' Aannemers namen op hun beurt vaak een afwerende houding aan en verbloemden de afkeur.

Geaccepteerd

Gelukkig is het nu volgens Akkerman normaal in de markt en algemeen geaccepteerd dat het adviesbureau dat betrokken is bij een renovatie of nieuwbouw de opdracht tot keuring geeft. Dat geeft ook gemeenten veel meer mogelijkheden om grip op dit proces te houden en zo de gewenste kwaliteit te bereiken. Akkerman licht voor de volledigheid toe: 'Onder testen verstaan

we de procedure die aannemers in het laboratorium doorlopen om een – nieuwe – sportvloer op de Sportvloerenlijst te krijgen. De aannemer moet zo'n sportvloer aanleggen conform de gestelde normen behorend bij dat veld. Daarbij zijn er tussentijdse keuringsmomenten en vindt er ten slotte een definitieve eindkeuring plaats. Dat laatste geldt zeer zeker voor kunstgrasvelden en atletiekbanen. Merkwaardig genoeg is er bij natuurgrasvelden wel sprake van normen, maar is een definitieve eindkeuring door een erkend instituut geen verplichting.'

Omslag

Wat betreft het keuren is er de afgelopen jaren sprake van een omslag, een nieuwe manier van ontzorgen, waardoor er minder ruimte is voor beïnvloeding van keuringsresultaten en het onder druk zetten van de keuringsinstantie. Plann ingenieurs heeft deze omslag een jaar of vijf terug op eigen initiatief bewerkstelligd, vertelt Akkerman: 'Wij werken veel samen met Kiwa ISA Sport en hebben samen geconcludeerd dat zelf opdracht geven tot keuringen beter functioneert. Dat geeft ons in de voorbereidende fase bijvoorbeeld al mogelijkheden om sneller te schakelen met het keuringsinstituut.'

Zo kunnen we bijvoorbeeld specifieke onderdelen van een bestaand veld die net niet voldoet aan de norm, gezamenlijk beschouwen. Dat biedt mogelijkheden om tot een goede oplossing te komen, die we vervolgens al meenemen in de aanbesteding. Als bureau onderscheiden we ons dan ook door aan de voorkant uitgebreid onderzoek te doen naar de constructie, om zo exact te weten te komen wat de staat van het veld is.' Helaas ziet Akkerman dit ook weleens anders. Elk jaar weer komt het volgens hem voor dat opdrachtgevers na aanbesteding voor onaangename verrassingen komen te staan, vaak met veel meerwerkkosten tot gevolg. Meestal is dat te wijten aan een matige voorbereiding. 'In de bestekken die wij maken, komt geen meerwerk voor', lacht Akkerman. 'Daarnaast is dit voor de aannemer plezierig, want ook voor hem is het duidelijk wat hij mag verwachten.'

Fijnere werksituatie

Akkerman concludeert dat er sinds de nauwere samenwerking met Kiwa ISA Sport een fijnere werksituatie is ontstaan: 'Dit geldt zowel in de voorbereidende fase als tijdens het bouwproces. Door onze goede verstandhouding met Kiwa ISA Sport kunnen we garanderen dat velden die voor verenigingen en gemeentes worden aangelegd een maximale kwaliteit hebben. Een kwaliteit die past binnen het beschikbare budget en op het einde van de rit goedgekeurd wordt. Wij hebben als bureau jaarlijks een behoorlijk

aantal velden in portefeuille en die moeten dus ook gekeurd worden. Dit soort samenwerkingsverbanden met keuringsinstituten draagt mijns inziens bij aan een hogere kwaliteit en duidelijker proces voor alle partijen. Door de bundeling van ervaringen maken wij mede hierdoor het verschil.'

Rol sportbonden

In de omgang met sportbonden ligt de situatie anders. 'Hier zou de samenwerking veel beter kunnen', meent Akkerman. 'De bonden verwijzen louter naar de normen. Als daaraan voldaan wordt, is alles goed, zeggen ze. Als adviesbureau is het dan van belang om een stap verder te gaan, want voldoen aan de norm kan met een zesje, maar ook met een negen of een tien! Er is geen opdrachtgever die tevreden is met een zesje. Het is dus absoluut noodzakelijk om extra eisen te stellen aan het product dat aangekocht wordt. Daarnaast houdt de norm geen rekening met het type ondergrond, de afwatering, de omgeving en de gebruikers.' Voor Akkerman is het klip en klaar dat al deze facetten zeer belangrijk zijn bij de opbouw van het veld en bij de vraag op welk type constructie en toplaag de keuze uiteindelijk valt: 'Het omschrijven van het veld is voor ons vaak het kleinste deel van het bestek; de zaken hieromheen zijn meestal veel complexer. Biedt de gekozen oplossing draagkracht voor de gebruikers? Sluit de sportveldbodem aan bij de omgeving? Is er sprake van een goede routing op het sportcomplex? Wat is de

planning? Hoe gaan we om met duurzaamheid en veiligheid? En, heel belangrijk, valt het geheel nog op een goede manier te beheren?

Als adviesbureau vormen wij een belangrijke schakel tussen opdrachtgever, gebruiker, aannemer, keuringsinstituut en sportbond. We zijn betrokken bij de voorbereiding, aanleg en keuring, als een spin in het web.' Wat dat aangaat, pleit Akkerman ervoor dat de adviesbureaus, vertegenwoordigd in het platform BSNC, nog nauwer optrekken met aannemers en vooral met de sportbonden. Volgens hem is deze wens aanwezig bij de adviesbureaus.

Kybys: geen keuringsopdracht

Kybys, adviesbureau voor opdrachtgevers in de buitenruimte, heeft een ander inzicht als het om de opdracht tot keuren geven gaat. Kybys deelt de mening dat dit niet langer via de aannemer zou moeten verlopen, maar laat de keuze voor het instituut aan de opdrachtgever. Zolang de keuring via de opdrachtgever verloopt, houdt deze zicht op de prestaties en het proces van keuren. Directeur Seth van der Wielen verklaart: 'Wij geven de opdracht tot keuring bewust niet zelf. Ik weet dat er adviseurs zijn die jaarlijks afspraken maken met één keuringsinstituut. Ik zie daar wel de voordelen van in, maar wij hechten eraan dat de opdrachtgever bepaalt wie er ingeschakeld wordt. Desgevraagd geven we aan met welke partij wij veelvuldig samenwerken, maar daar blijft het bij.' Van der Wielen ziet een meerledige rol voor de adviseur, zoals het adviseren over benodigde (voor)onderzoeken en technische oplossingen. 'En daarnaast advisering over de gewenste rolverdeling, contract- en aanbestedingsvorm en gunningscriteria', zegt Van der Wielen. 'En natuurlijk gedurende de uitvoering de directievoering en het houden van toezicht. Daarbij gaat het onder andere om communicatie, kwaliteit, planning en de financiële afwikkeling. Naast het adviseren en begeleiden op de 'pure inhoud' zien we onszelf als een verbindende partij. Primair komen we op voor de belangen van onze opdrachtgever, vaak een gemeente, secundair voor de betrokken verenigingen en daarnaast ook voor andere belanghebbenden. Dan denk ik aan omwonenden, de aannemer en de leveranciers. Het is belangrijk om voor alle partijen tot een oplossing te komen die recht doet aan de situatie. Wij zien dan toe op een eerlijke afwikkeling voor alle partijen. Gelukkig komt het zelden voor, maar we zullen niet aarzelen om in voorkomende gevallen een gemeente tot meer redelijkheid te bewegen.'

'Zo kwam de onderste steen nooit boven'



Sander Akkerman van Plann ingenieurs vindt het van belang de redenen van afkeuring te kennen.



Mark de Jong (Malsen Sport en Civiel): 'Ook al zijn de normen duidelijk, interpreteren is iets totaal anders.'

Analyseren, accepteren en anticiperen

Directeur Van der Wielen van Kybys neemt graag de gelegenheid te baat om te ventileren dat het hem goed lijkt voor de branche om de rollen af en toe op te frissen, zodat iedereen weer weet wat zijn positie is. 'Ik gooi er een paar adagia in', zegt hij:

- De klant is koning. De opdrachtgever betaalt en mag bepalen wat hij vraagt aan de markt.
- Omarm de drie A's. Het is aan aannemers en leveranciers om de veranderende behoeften en vragen van de opdrachtgevers te analyseren, te accepteren en daarop te anticiperen. Te vaak zitten aannemers en leveranciers op de verkeerde stoel, door een uitgesproken mening te hebben over de wensen van opdrachtgevers. Leveranciers en aannemers dringen erop aan dat opdrachtgevers hun

gamma/aanbod en overtuiging een-op-een overnemen. Ze denken kortom te mogen bepalen hoe de klantvraag eruit moet zien (en dus wat de opdrachtgever moet uitvragen). Dat is een wel heel bijzondere werkwijze, als je het vergelijkt met hoe dat in andere sectoren gaat.

- Bonden mogen zich soms ook bewuster zijn van hun rol. Dat kan bijvoorbeeld door het besef dat ze voor sportvloeren slechts een algeheel concept dienen neet te leggen, waarmee is geborgd dat het sporten op een veilige en passende manier gebeurt.

Van der Wielen: 'Met dat laatste bedoel ik dat 'wie betaalt, bepaalt' niet altijd de grondhouding moet zijn voor de sportbonden.'



Seth van der Wielen (Kybys): 'Het is onmogelijk aan de klantvraag te voldoen door louter naar de normen te verwijzen.'

Geen verrassingen

Als eerste onderdeel van een klus verzorgt Kybys de monsternamen op locatie. Dat gebeurt volgens protocollen. De monsters van bodemmateriaal, aanwezige sporttechnische lagen en toplagen worden vervolgens geanalyseerd in het laboratorium van een milieukundig bureau, in dit geval ook Kiwa ISA Sport. Vervolgens overlegt Kybys over de aanpak met het door de opdrachtgever gekozen keuringsinstituut. Van der Wielen: 'In 99 van de 100 gevallen lopen we niet tegen verrassingen aan. Mede daardoor kunnen we gemeentes en verenigingen het aanbestedingsresultaat geven tot op enkele procenten nauwkeurig. Als we met de conceptversie van tekeningen en bestek een begroting maken, wordt al snel duidelijk wat wel en niet haalbaar is binnen het beschikbare budget. Soms moet er afgeschaald worden. We zoeken echter naar het optimum en kijken vooral naar de functionaliteit en het comfort op de langere termijn.'

De normen

Van der Wielen is in het algemeen positief over de ruimte die de sportbonden laten voor normen. Dat vindt hij ook wenselijk: 'Volgens ons is het onmogelijk om de gemiddelde klantvraag in te vullen met louter een verwijzing naar de normen. Als een gemeente of vereniging bepaalde wensen heeft, moet je materiedeskundig zijn en aanvullende beschrijvingen opnemen in je bestek.' Hij geeft als voorbeeld dat veel leveranciers een waslijst aan goedgekeurde producten op de Sportvloerenlijst hebben staan: 'Het ene is geschikt voor platte zolen en veel trainings-

uren, het andere biedt met name spelcomfort. De normen en de Sportvloerenlijst maken hierin geen onderscheid. Bij het voetbal bleek het streven naar het inkorten van de Sportvloerenlijst bepaald geen succes. Een niet-deskundige kan er niets mee. En leveranciers zelf maar laten bepalen welk product ze aanbieden? Dat is als een keuken bestellen zonder aan te geven welke apparaten je erin wilt hebben. Bij een aanbesteding is het dan logisch dat iedere aanbieder met een goedkope oplossing komt om zijn kans op een opdracht te vergroten. Sportbonden die blijven roepen dat een adviseur moet verwijzen naar de normen en verder niets mogen specificeren, hebben boter op hun hoofd.'

'Lastige' adviesbureaus

Net als Akkerman doet dus ook Van der Wielen een kritische uitspraak over de samenwerking met de sportbonden: 'Dat kan in veel gevallen beter. Sportbonden spreken vooral met aannemers en leveranciers. Van die zijde krijgen ze het beeld voorgespiegeld dat adviseurs vooral lastig zijn en allemaal andere specificatie-eisen in hun bestekken opnemen. Tot op heden staan de sportbonden niet echt open om inhoudelijk te bespreken waarom adviseurs dat doen. Ze vergeten gemakshalve dat het onze opdrachtgevers zijn die een bepaalde kwaliteit nastreven. Dat het de opdrachtgevers zijn die teleurgesteld raken als een kunstgrasmat na drie jaar al duidelijke sporen van slijtage vertoont of platliggende vezels heeft.' Een heikel punt is volgens Van der Wielen het doorvoeren van normwijzigingen, waardoor plotseling problemen ontstaan. Hij

licht toe: 'Dan denk ik aan producten die van de ene op de andere dag niet meer voldoen. Dat veroorzaakt onrust bij opdrachtgevers en leveranciers die minder in de spotlights staan bij de sportbond. Zorg ervoor dat het testinstituut ruime mogelijkheden krijgt om te bepalen welke (combinatie van) sporttechnische eisen haalbaar zijn. En wat keuringen betreft: die horen erbij als een soort zekerheid voor de klant. Een sportbond weet zich hierdoor verzekerd dat er op een verantwoorde manier gesport kan worden.'

Software

Mark de Jong, eigenaar van Malsen Sport en Civiel, treedt regelmatig op als opdrachtgever voor keuringen bij sportveldenaanleg. Sinds 2020 gebruikt hij bij zijn projecten de LetsBuild-software, voorheen bekend als Aproplan en GenieBelt. 'Je ontkomt namelijk niet aan controleren. LetsBuild is hiervoor een uitstekende tool, die ontwikkeld is voor de bouwsector', vindt hij. 'Hierin komen alle documenten te staan die betrekking hebben op controles, werkopdrachten, bezoek- en keuringsrapporten en specifieke keuringen. Uiteindelijk levert dit een compleet kwaliteitsdossier op. Hiermee kun je gemakkelijk checken of het hele bouwplan daadwerkelijk conform EMVI-criteria wordt uitgevoerd. Naast de sportvloer gaat het namelijk ook om bijvoorbeeld verhardingen en de toepassing van de juiste materialen die onder de grond verdwijnen, zoals pvc-leidingen.' Voor De Jong is het duidelijk dat 'belofte schuld maakt' als het gaat om zaken die vermeld zijn in het plan van aanpak. Ook vindt hij dat je dit goed moet checken.

Toezicht op het gebruik van de juiste materialen, zoals pvc-leidingen



Meten van de juiste hoeveelheid infill tijdens een eindkeuring



Nederland heeft mondiaal een uitstekende positie als het gaat om sportveldenaanleg, maar volgens adviesbureaus moeten er nog puntjes op de i gezet worden.

‘Dan kunnen we in de voorbereiding sneller schakelen met het keuringsinstituut’

‘Alle partijen hebben toegang hiertoe’, vervolgt hij. ‘Overigens vind ik het weleens lastig dat aannemers niet altijd meteen na hun werkzaamheden de papierwinkel invullen en uploaden naar LetsBuild.’ Dat ziet adviesbureau Malsen dus als een aandachtspunt.

Menselijk, maar onwenselijk

De Jong benoemt meteen als een ander aandachtspunt het haast gebruikelijke en bijna traditionele handelen vanuit wantrouwen bij sommige aanlegprojecten. Dit fenomeen signaleert hij ook bij verschillende belanghebbenden en organisaties in de branche. ‘Menselijk, maar zeker onwenselijk’, noemt hij het. ‘Natuurlijk is er een spanningsveld tussen opdrachtgever en aannemer en blijft controleren nodig. Als adviesbureau vervullen wij voornamelijk de functie van bouwdirectie en houden we toezicht op de bouw. Mocht mij ter ore komen dat een aannemer een keuringsinstituut onder druk zet, dan

zou ik ingrijpen. De normeringen zijn over het algemeen zeer duidelijk, maar het interpreteren ervan is iets totaal anders. De ene sportbond gaat daar flexibeler mee om dan de andere. De drie keuringsinstituten beantwoorden vragen hierover en in voorkomende gevallen gaan we vooraf met hen in gesprek. Zo is het soms de vraag of bij renovatie (een deel van) de oude opbouw nog acceptabel genoeg is om goedgekeurd te worden en of een laag volledig verwijderd moet worden. Wat vragen aan die instituten betreft: wij zijn een adviesbureau en horen, naast de sparrende functie die we hebben, ook zelf antwoord te kunnen geven op vragen aangaande opbouw en keuringen.’

Expliciet voorschrijven

Ook De Jong heeft een duidelijke mening over de bandbreedtes bij bepaalde normeringen. Zoals het nu gaat bij de aanbesteding van bijvoorbeeld kunstgrasprojecten, ontkomt een

opdrachtgever er niet aan om alles tot op de letter voor te schrijven, zegt hij. ‘Anders loop je inderdaad het risico dat je met de laagste EMVI-inschrijver een kunstgrasmat krijgt die net aan de onderkant van de range van de normen zit. Wij zitten er overigens ook niet om te springen om alles heel specifiek voor te schrijven. Soms moet je als het ware uitspecifiseren dat je een bepaalde mat niet krijgt!’, aldus De Jong. Hij pleit ervoor om velden nog meer op basis van kwaliteit aan te leggen en vindt een breedtebrede discussie hierover wenselijk. Het liefst verbant hij hierbij handelen vanuit wantrouwen. Tegelijk zijn design en construct-opdrachten in deze branche voor hem een brug te ver: ‘Daar zie ik weinig heil in. Zowel bij breedtesport- als bij topsportaccommodaties lopen we mondiaal voorop met ons test-, normerings- en keurings-systeem. De aanleg van sportvelden door procesgestuurde aannemers is in ons land zeer goed geregeld. Ook daaraan danken we onze uitstekende positie op dit gebied!’, besluit De Jong.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!