



‘Wij verwachten dat alle partijen in de branche baat zullen hebben bij een onafhankelijk label’

Edward van der Geest, BSNC

Aanbesteden op duurzaamheid: niet zo makkelijk als het lijkt

Waar sportveldaannemers en leveranciers regelmatig oproepen om duurzaamheid de ruimte te geven in aanbestedingen, blijkt uit de statistieken dat in de meerderheid van de gevallen nog steeds op laagste prijs aanbesteed wordt. Er lijkt sprake van een kloof tussen opdrachtgevers en -nemers. Hoe denken de verschillende stakeholders hierover en wat is er nodig om de impasse te doorbreken?

Auteur: Nino Stuivenberg

Duurzaamheid is een containerbegrip dat ook in de sportveldensector een hot topic is. Wil je dat terug laten komen in een aanbesteding, dan moet je eerst weten waarover je praat, zegt Mark de Jong van adviesbureau Malsen Sport & Civiel. Hij zit als adviseur veel met gemeenten om de tafel en heeft ook veel contacten in de markt. ‘Opdrachtgevers kijken meer naar duurzaamheid, maar bij een kunstgrasproject is niet altijd duidelijk wat je nu als duurzaamheid in de uitvraag kunt meenemen. Er zijn producten waarin je de duurzaamheidsgedachte duidelijk terugziet. Infill is daar een voorbeeld van, net als e-layers en shockpads van gerecycled materiaal. Maar stel je daaromheen ook eisen? Moeten uitvoerders bijvoorbeeld met een elektrische auto naar het werk komen?’

Volgende generatie

In de huidige markt wordt het grootste deel van de kunstgrasaanbestedingen nog gegund op basis van de laagste prijs. Dat is ondermaats, zegt Rutger Schuijffel van CSCsport-Greenfields. Dit bedrijf introduceerde recent onder andere de Ecocept, een e-layer van gerecycled kunstgras, en een eigen Eco-range. Maar volgens Schuijffel krijgt CSC Sport niet altijd de ruimte om die in de praktijk te bouwen. ‘Bij de kunstgrasvelden die nu aanbesteed worden, gaat

het in het overgrote deel nog conventioneel: op prijs. Dat is verklaarbaar, want in het verleden gebeurde dat ook. Maar men houdt te weinig rekening met de volgende generatie. Duurzaam inkopen is een verplichting die de overheid opgelegd heeft. Als marktpartijen daarbij aantoonbaar iets kunnen betekenen, mogen ze daar ook voor gewaardeerd worden. Maar als ik de huidige lijst met aanbestedingen open, zie ik dat 90 procent nog op de laagste prijs gebaseerd is. Dat valt mij tegen.’

Marcel Bouwmeester, die in zijn rol als technisch adviseur sportaccommodaties bij de Vereniging Sport en Gemeenten (VSG) veel contacten heeft met gemeenten, is het daar echter deels niet mee eens. Hij benadrukt dat ook in een aanbesteding op laagste prijs ruimte kan zijn voor duurzaamheid. ‘Er worden dan bewust bepaalde keuzes gemaakt met betrekking tot de techniek van het veld. De laagste prijs hoeft niet te betekenen dat je niet duurzaam bent; zo zwart-wit is het niet. Ook in een aanbesteding op laagste prijs kunnen duurzaamheidsambities meegenomen worden. Bij een aantal gemeenten gebeurt dit op die manier.’

Van investering naar levensduur

Volgens Ron Lokhorst van Schmitz Foam



Products, bekend als fabrikant van Proplay-shockpads, die geproduceerd worden van hoogwaardig gerecycled materiaal, is het probleem vooral dat duurzaamheid binnen de huidige kaders niet altijd beloofd wordt. Hij geeft een voorbeeld: 'Zelfs in aanbestedingen waar producten op duurzaamheid worden getoetst met een puntensysteem, wordt er toch naar de initiële investering gekeken. Een product van een aanbieder met 100 procent *virgin* materialen, schone energie en zonnepanelen krijgt dan een positievere beoordeling dan een product dat gemaakt is van gerecycled materiaal. Terwijl het feitelijk minder duurzaam is.' Lokhorst oppert het idee om subsidie te geven voor duurzame systemen, zoals nu al gebeurt bij de BOSA-regeling voor sportclubs. Zo zou het voor opdrachtgevers laagdrempeliger worden om in duurzame systemen te investeren.

Ook de invulling van de aanbesteding zelf kan beter, zegt Lokhorst. Hij pleit ervoor om de technische levensduur van een product meer te benadrukken in de aanbesteding. 'Het is beter om een aanbesteding zo vorm te geven dat er gekeken wordt naar de kosten van producten over de volledige levensduur. De initiële investering is dan wellicht hoger, maar per afschrijvingsjaar lager én het is een duurzame

oplossing.' De vraag is hoe je de levensduur kunt vastleggen in een aanbesteding. Zijn suggestie is om dat aan de hand van de garantie te bepalen. Bij Proplay-shockpads ligt die bijvoorbeeld op 25 jaar.

Methode in ontwikkeling

Aan een dergelijk systeem wordt volgens Bouwmeester achter de schermen gewerkt. 'De branchevereniging werkt al jaren aan een rekentool om duurzaamheid vast te stellen, en in het NOC*NSF Kwaliteitszorgsysteem zijn ze hier nu ook ver mee. Hierin wordt bij een systeem gekeken naar de milieukostenindicatie (MKI) en een life-cycle-analyse (LCA) gedaan. Als die labels er zijn, kan een opdrachtgever veel duidelijkere keuzes maken. Dan zal ook blijken welke systemen goed scoren op duurzaamheid. Ik ga ervan uit dat deze rekentool geen commercieel product wordt en aansluit op de nationale Milieudatabase en de bepalingsmethode milieuprestatie bouwen.' Bouwmeester ziet graag dat de duurzaamheidstool bij een onafhankelijke partij wordt ondergebracht. 'Natuurlijk kunnen we allemaal input leveren, maar wel op basis van wetenschappelijke feiten en zonder belang.'

BSNC-voorzitter Edward van der Geest hoopt dat deze LCA-tool nog dit jaar beschikbaar

komt. 'De roep om duurzamere velden te bouwen klinkt steeds luider. Hierbij willen we als branche de regie nemen met een objectief duurzaamheidslabel. We zijn dit nu aan het opschalen.' Allesbepalend zal het label volgens Van der Geest niet worden. Gemeenten en clubs kunnen immers zelf kiezen of ze voor het duurzaamste systeem gaan of, bijvoorbeeld in het geval van een profclub, de voorkeur geven aan een topsysteem dat net iets lager scoort op duurzaamheid. 'Wij verwachten dat alle partijen in de branche baat zullen hebben bij zo'n onafhankelijk label, al zal dit label ook niet alles zeggen. Het zou best kunnen dat rubber-infill bij de LCA hoog scoort, omdat het een gerecycled product is waar weinig energie voor nodig is. We moeten er goed over nadenken hoe we dat vertalen in een label. Er ligt een voorstel om de LCA-tool snel in te voeren. Je merkt dat er een gevoel van urgentie is in de markt.'

Plafondbedrag

Maar ook met het duurzaamheidslabel zal het investeren in een veld een geldkwestie blijven. Volgens Schuijffel is het belangrijk dat gemeenten hun budgetten aanpassen aan de nieuwe situatie. 'Stel dat je twee SBR-velden had die gerenoveerd moeten worden. Eerst kijk je, ruim van tevoren, of het renovatiebudget nog toereikend is. Daarna naar de mogelijk-

‘Achter elk veld zit een kostenplaatje en dat geld moet ergens vandaan komen’

Marcel Bouwmeester, Vereniging Sport en Gemeenten



heid om te verduurzamen en welke kosten dit meebrengt. Dan kun je als opdrachtgever in de aanbesteding al meer kanten op. Zijn suggestie is een aanbesteding met een plafondbedrag. Een gemeente geeft bijvoorbeeld aan 6 ton beschikbaar te hebben voor de bouw van een duurzaam kunstgrasveld, waarbij aannemers zelf een aanbidding kunnen doen met hun innovaties. ‘De opdrachtgever geeft dan punten voor de situatie die bij hen past. Dit concept, gunnen op waarde, wordt in de wegenbouw en civiele techniek al langer toegepast. Ook in onze markt is het ooit door adviseurs geïntroduceerd, maar wordt het te weinig toegepast.’ Schuijffel hoopt dat de adviseurs hierbij weer een leidende rol op zich nemen. ‘Dat kan alleen als ze hun kennispeil verhogen. Daarnaast hebben we opdrachtgevers nodig die openstaan voor ontwikkelingen, en die liefst al ruim voor het opstellen van het bestek met de markt in gesprek gaan. En van de inkopers is flexibiliteit nodig; zij zijn nu vaak een storende factor. Met die driehoek kunnen we al veel verder komen.’

Koudwatervrees

Adviseurs stimuleren duurzame innovaties wel degelijk, zegt De Jong. Maar hij benadrukt

dat de aanleg van een veld altijd een budgetkwestie is. ‘Zeker nu, na de coronacrisis, gaat het gemeenten financieel niet voor de wind, wat het probleem misschien alleen maar groter maakt. Als gemeenteambtenaar moet je toch een positie innemen met betrekking tot gemeenschapsgeld.’ Ook Bouwmeester benadrukt dat geld altijd een rol zal blijven spelen. ‘Er komen innovaties op de markt die zo duur zijn, dat is compleet uit verhouding. We gaan dan niet alleen meer voor prijs-kwaliteit, maar voor de nieuwe combinatie prijs-kwaliteit en duurzaamheid. Achter elk veld zit een kostenplaatje en dat geld moet ergens vandaan komen. Als de gemeente meer betaalt, komt dat van belastinggeld. Of de sporters en gebruikers moeten meer betalen. Sport wordt dan duurder, en daar vindt de gebruiker vervolgens weer iets van. Dat maakt het enorm complex.’

De aanhoudende onzekerheid op de markt speelt volgens De Jong ook een rol bij aanbestedingen, bijvoorbeeld rond de Echa-regelgeving voor synthetische infills. ‘Er is nog steeds geen sluitend verhaal waaruit blijkt dat SBR niet goed is. Moet je dan als opdrachtgever een meerprijs van 50K tot 100K betalen voor

andere infill? Wij adviseren geen SBR meer omdat het net zich langzaam sluit. Maar van alternatieve infills wil men toch weten hoe die zich over een periode van tien jaar houden. De meest gestelde vraag is: Is het wel bewezen? Een ambtenaar heeft immers te maken met een raad die overtuigd moet worden. Dat zijn allemaal aspecten die meespelen. Toch moet een opdrachtgever ook bereid zijn om in het diepe te springen, zegt Schuijffel. ‘Anders kunnen we elke innovatie wel in het water gooien.’ Hij wijst op de morele verplichting om een bijdrage te leveren aan duurzaamheid. ‘Daar is lef voor nodig, en dat mis ik nog weleens bij opdrachtgevers. Wij zijn een gerenommeerde partij en spreken ambities uit omdat we die ook kunnen waarmaken, ook bij een innovatie zonder trackrecord.’

Volgens Bouwmeester is het echter niet zo eenvoudig voor opdrachtgevers om allerlei innovaties zomaar de ruimte te geven. Opdrachtgevers zien volgens hem door de bomen het bos niet meer en de aankoop van een product zonder trackrecord kan risicovol zijn. ‘Commerciële partijen hebben allemaal eigen keurmerken, logo’s en verhalen. Ze



‘Over dit onderwerp is een brede discussie nodig’

Mark de Jong, Malsen Sport & Civiel

roepen allemaal dat zij duurzaam zijn om hun product aan te prijzen, maar soms geldt die duurzaamheid maar voor één onderdeel van het geheel. Op een gegeven moment weet je niet meer wat waar is. Het is een gecreëerd verhaal. Wij willen onafhankelijke, wetenschappelijk onderbouwde en extern getoetste rapporten zien, zoals met MKI en LCA. Geen producent die zijn eigen duurzaamheid keurt.’

Brede discussie

De vraag is hoe opdrachtgevers en de industrie dichter bij elkaar kunnen komen. Volgens Mark de Jong is het belangrijk om het gesprek aan te gaan om met elkaar naar een oplossing toe te werken. ‘Het is goed om uitgesproken te zijn over dit onderwerp, maar we kunnen de huidige situatie alleen doorbreken door het gesprek aan te gaan.’ Hij ziet hier ook een taak voor de branchevereniging, de BSNC, waarin marktpartijen, adviseurs en gemeenten vertegenwoordigd zijn. ‘Daar kunnen aannemers en opdrachtgevers met elkaar hierover spreken, zonder te oordelen. Vraag eens aan een aannemer of opdrachtgever waar de pijn zit. Een leverancier die ontwikkelt, maar niet verkoopt, of een ambtenaar die wel wil, maar

de achterban niet meekrijgt. Zo’n brede discussie zou ik graag zien. Leveranciers laten nu allerlei ontwikkelingen zien, maar we praten daar te weinig over met elkaar. Dat moet echt beter, anders blijf je tegenstellingen houden.’

Ook Lokhorst denkt dat de branchevereniging zijn toegevoegde waarde kan laten zien in de huidige discussie. ‘De branchevereniging heeft veel contacten op gemeentelijk niveau en kan de verbindende rol tussen gemeentes en de industrie vervullen. Dit jaar zijn wij gestart met het benaderen van adviesbureaus om hen te informeren over de duurzaamheid van Proplay. Via hen hopen we de gemeenten te bereiken. Adviseurs kunnen gemeenten immers informeren over de mogelijkheden in de industrie, zonder dat een bedrijf daarbij voor eigen parochie preekt.’

Schaakmat

Van der Geest onderschrijft het belang van een brede discussie. Anders ontstaan er eilandjes, waarschuwt hij. ‘En het risico van eilandjes is dat je in een schaakmatpositie komt. Als branche willen we kwalitatieve sportvelden die veilig zijn, voldoen aan sporttechnische

normen, duurzaam zijn en voor een goede prijs op de markt komen. Dan moeten we dat als sector ook samen aanpakken. Anders maakt de branche systemen waar geen vraag naar is en krijgen opdrachtgevers niet de systemen waaraan ze behoefte hebben. We hebben een breed belang om kwalitatieve sportvelden te bouwen, maar dan moeten we ook samen stappen zetten en niet voor een individueel of kortetermijnbelang gaan.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!