



Geen garantie, maar spelgarantie

Gemeente Den Haag en AH Vrij sluiten overeenkomst voor kunstgrasveld met twaalf jaar *performance*-garantie

De gemeente Den Haag en AH Vrij hebben een overeenkomst gesloten voor de aanleg en het onderhoud van een kunstgrasveld bij voetbalvereniging TAC '90. Het veld heeft een prestatiegarantie van twaalf jaar. Aannemer AH Vrij neemt daarmee alle verantwoordelijkheid uit handen van de gemeente en levert een kunstgrasmat die een besparing oplevert op de onderhoudskosten.

Auteur: Hein van Iersel

Soms lijkt het alsof fieldmanagers, ingenieursbureaus, fabrikanten en aannemers elkaar in een onzichtbare houdgreep houden. Iedereen wil graag meer kennis en inbreng uit de markt halen, maar als puntje bij paaltje komt, willen de gemeentelijke sportambtenaar en het ingenieursbureau toch de dikte, lengte en kleur van de kunstgrasvezel bepalen. Uiteindelijk gaat het daar natuurlijk niet om. Dikte en kleur van de kunstgrasvezel zijn belangrijk, maar het gaat om de burger, die lekker wil

voetballen en een gemeentelijke overheid die dat mogelijk moet maken.

Houdgreep

Lin Jhinkoe-Rai is als projectleider werkzaam bij de dienst OCW van de gemeente Den Haag en wil graag uit de bovenstaande houdgreep ontsnappen: 'Ook wij willen graag meer verantwoordelijkheid bij de markt neerleggen en deze prikkelen om meer dan momenteel het geval is te innoveren. Voor voetbalvereniging TAC '90

resulteerde dat in een meervoudig onderhandse aanbesteding voor een kunstgrasveld. De aannemer moet een veld leveren dat de eerste zes jaar voldoet aan de Fifa One Star-kwaliteitsnormen en daarna aan de gebruiksnorm voor de laatste zes jaar.' Extra aanvullende eisen heeft de gemeente voor deze tender niet gesteld. De enige eis was een verbod op SBR-rubber. Collega projectleider bij de dienst OCW Roy Roijackers vult aan: 'De aannemer was dus helemaal vrij in de manier waarop hij dit zou willen



bedrag van € 525.000. Voor dat bedrag moet de aannemer gedurende een periode van twaalf jaar het veld op niveau houden. Dus inclusief het onderhoud.

Directeur Jan Vrij: 'Wij hebben ingeschreven met een kunstgrasmat van Domo met een kurk-infill. Inmiddels hebben wij een aantal jaar ervaring met kurk en we hebben het idee dat dit beter presteert dan TPE. Leg een kurk buiten in de zon en er gebeurt niets. Een paar TPE-korrels worden na verloop van tijd toch hard.'

De infill van Domo heeft de naam Naturafill meegemaakt. Naturafill zou een natuurproduct zijn, zonder chemische additieven. Ook de ontginning van kurk en de verwerking ervan gebeuren op een milieuvriendelijke manier. AH Vrij had al eerder ervaring opgedaan met kurk-infill, heel toevallig op het veldje van SV Wateringseveld dat op loopafstand van het nieuwe bedrijfsterrein van AH Vrij ligt. Dit veld, waar we later ook de foto's maken, is overigens wel van een andere leverancier.

Anders denken

Jan Vrij: 'Dit vereist een compleet nieuwe manier van denken. Eigenlijk geven we geen garantie op de mat, maar de garantie dat er gespeeld kan worden. We hadden bijvoorbeeld kunnen inschrijven met een supergoedkoop Chinees matje dat iedere vier jaar wordt vervangen. Die keuze was aan ons. Dat hebben we niet gedaan; we hebben ingeschreven met een kwaliteitsmat van Domo. Een mat waarvan wij verwachten dat

hij de volle twaalf jaar volmaakt.'

Jan Vrij haast zich erbij te zeggen: 'Het gaat helemaal niet om garantie op het systeem, maar om spelgarantie. Wij hebben gemerkt dat de markt daar nog aan moet wennen. Je moet het probleem of de uitdaging op een andere manier insteken. Ook bij de kunstgrasfabrikanten bij wie wij navraag deden, liepen wij aanvankelijk tegen verbazing op. Niet iedere leverancier durfde met ons het experiment aan. Domo durfde dat wel.' Roijackers en Jhinkoe-Rai herkennen die huiver in de markt. De aannemers die aan de tender meededen, waren aanvankelijk ook verbaasd over de opzet van de gemeente. Twee aannemers gaven zelfs geen prijs af.

Jhinkoe-Rai: 'Opvallend was dat wij nog nooit zo veel oplettendheid bij de nota van inlichtingen zijn tegengekomen. Normaal zitten de aannemers erbij met een gezicht van "wij weten het wel". Nu zat iedereen op het puntje van zijn stoel.'

Garantie

Roijackers en Jhinkoe-Rai leggen mij uit hoe zij als opdrachtgevers tegen het huidige garantiesysteem aankijken. Feitelijk is dat in hun ogen een systeem van gedwongen winkelnering, waar vooral de aannemer garen bij spint. Wanneer je als gemeente een beroep doet op de garantieregeling voor een veld dat tegen het eind van de garantieperiode loopt, krijg je misschien nog 10 procent uitgekeerd, maar je bent dan wel verplicht bij diezelfde leverancier te kopen. En dat tegen de prijzen die je toen betaald hebt,

invullen. Type veld, type infill: maakt allemaal niet uit. Het gaat alleen om het voldoen aan de gestelde speltechnische normen.'

Natuurproduct

De Dienst OCW legde de uitvraag neer bij vijf verschillende aannemers, allemaal partijen die het vertrouwen van de dienst hadden gewonnen door eerdere opdrachten. Uiteindelijk ging de order op basis van de laagste prijs naar AH Vrij in Wateringen. Deze partij schreef in voor een



Jan Vrij

dus in een periode dat het prijsniveau veel hoger was. Gevolg daarvan kan zijn dat je inclusief de garantie meer betaalt voor een nieuw veld dan wanneer je de markt op gaat. Roy Roijackers: 'Als gemeente laat je dat wel uit je hoofd. Dat probeer je op een andere manier te regelen.'

'We hadden kunnen inschrijven met een supergoedkoop Chinees matje dat iedere vier jaar wordt vervangen'

Clubtester

Het bovenstaande is een van de redenen dat Den Haag op zoek is naar nieuwe manieren om aan te besteden. Lin Jhinkoe-Rai: 'De belangrijkste reden is echter dat we van het gedoe met aannemers af willen. In de huidige constructie zijn we dat helemaal kwijt. De verantwoordelijkheid ligt bij de aannemer. Het enige wat wij doen is de velden testen met een clubtester. AH Vrij doet de rest.' Wat gebeurt er als het veld van TAC '90 onverhoopt toch beneden de norm presteert? Jhinkoe-Rai: 'Dat is eenvoudig. Als we een conflict hebben over de test, laten we het veld testen door Kiwa Isa.'

Overigens maakt een periodieke evaluatie wel deel uit van de samenwerking.

Lin Jhinkoe-Rai: 'Het prikkelen van marktpartijen om meer te innoveren is een van de belangrijkste redenen om op zoek te gaan naar nieuwe manieren om aan te besteden. Bovendien willen we

meer naar een resultaatverplichting in plaats van een inspanningsverplichting. Hierdoor behoren tijdrovende discussies over het wel of niet voldoen aan een inspanning tot het verleden.'

Betaling

Feitelijk is de constructie die Den Haag gekozen heeft een vorm van *design, construct & maintain* en zelfs nog een stukje *finance*. De totale aanneemsom van ruim vijf ton is verdeeld in twee gedeeltes. De eerste 75 procent wordt het eerste jaar betaald. Daarna wordt verdeeld over de volgende elf jaar de resterende 25 procent betaald. Dit laatste bedrag is voor ongeveer de helft een vergoeding voor het onderhoud van het veld. De andere helft betreft een uitgestelde betaling van de aanleg en dient botweg om de aannemer bij de les te houden.

Een andere listigheid die in het bestek zit, is de mogelijkheid om een extra bonus te verdienen. De aannemer kan in jaar 13, 14 en 15 drie keer twintigduizend euro verdienen als het veld in die periode aan de gebruiksnorm voldoet.

Verwachting

Wat verwachten aannemer en gemeente nu van de gekozen innovatieve methode? Het blijft stil aan de kant van Jhinkoe-Rai en Roijackers. 'Dat weten we eigenlijk niet. Wat wij wilden, is de markt stimuleren om de kwaliteit op peil te houden'

Ook Jan Vrij is voorzichtig positief: 'Ik ben wel blij dat we dit jaar niet acht van die velden doen. Als we dan over vijf jaar een probleem zouden hebben, komt dat meteen acht keer terug. Ook voor ons is dit wennen, maar ik verwacht wel dat dit

de toekomst wordt.'

Het behoud van kunstgras staat of valt natuurlijk met goed onderhoud. Jan Vrij legt uit hoe dat meestal gaat. 'We plannen een jaarlijkse evaluatieronde, waarbij we bijvoorbeeld de dikte van de infill-laag meten. Vroeger was je bijna blij als er te weinig infill in het doelgebied zat, want daarmee vervielen bij wijze van spreken alle garanties. Nu is diezelfde constatering voor ons reden om meteen aan de slag te gaan. Extra slijtage in het doelgebied is ons probleem en niet dat van de gemeente.'

Jhinkoe-Rai luistert goedkeurend. 'Dat is nu precies wat ik gehoopt had dat er zou gebeuren. De aannemer gaat zelf nadenken over oplossingen en kwaliteit.'



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-4673



Roy Roijackers



Lin Jhinkoe-Rai