



# Beeldbestekken: communicatie is *key*

‘Voorkom dat een beeldbestek een vechtbestek wordt’

Veel gemeenten beheren hun openbare ruimte middels beeldbestekken. Helaas blijkt het afgesproken beeld onder meer door extreme weersomstandigheden voor groenaanemers lang niet altijd even haalbaar. Wederzijds onbegrip en dreigende boetes kunnen dan ook voor onnodige spanning zorgen. Om de soms moeilijke gesprekken tussen opdrachtgever en -nemer in goede banen te leiden, liet de VHG in 2018 het communicatieschema ‘Klimaatinvloeden op beeldbestekken’ ontwikkelen. Want ook bij beeldbestekken geldt; **communicatie is key**.

Auteur: Karlijn Klei

In tegenstelling tot bij een frequentiebestek, waarbij het aantal schoffel- of maaibeurten van tevoren vast staat, hangt de mate van (groen) onderhoud bij beeldbestekken af van de staat van een locatie. Simpel; is het gras hoger dan de afgesproken lengte? Zo ja, dan ga ja maaien. Het beoogde voordeel van dit type bestek is dat de opdrachtgever ontzorgd wordt – het gras staat er in theorie altijd keurig bij – en de opdrachtnemer alleen werkzaamheden hoeft uit te voeren als die nodig zijn om de in het contract vastgelegde beeldkwaliteit te behalen.

## **Niet altijd haalbaar**

In de praktijk blijkt die afgesproken beeldkwa-





6 min. leestijd

## CITY CLEANING

De weersomstandigheden die het behalen van de afgesproken beeldkwaliteit vermoeilijken, lopen uiteen. 'Een van de spanningsvelden is heel groeizaam weer', legt Richard Maaskant van de VHG uit. 'Je bent dan bij wijze van spreken net een wijk door en als het gras achter je alweer op hoogte staat. Dan kan het heel moeilijk zijn om continu aan de beeldkwaliteit te voldoen. In zo'n situatie is het goed als opdrachtgever en –nemer met elkaar in gesprek gaan en er naar redelijkheid en billijkheid gehandeld wordt. Daar verwacht je een vorm van coulance in; strak op de contractuele verplichtingen zitten en boetes uitdelen, veroorzaken een spanning die behalve een onprettige werksfeer ook niet altijd de kwaliteit van het groenbeheer ten goede komt.' Een bekend voorbeeld daarvan is maaien na forse regenbuien. Ingrid Sangers, eveneens van de VHG, vult aan: 'Als je dan gaat maaien, kan je het gras ernstig beschadigen. Maar als de opdrachtgever niet openstaat voor de professionele mening van de groenaanne-

mer, die zegt dat de werkzaamheden onder die omstandigheden beter uitgesteld kunnen worden, dan gaat die vanwege de dreigende boete zeer waarschijnlijk alsnog maaien.'

Dergelijke praktijkvoorbeelden hebben ten grondslag gelegen aan het opstellen van het communicatieschema 'Klimaatinvloeden op beeldbestekken'. Sangers: 'Om problemen te voorkomen, is het belangrijk dat opdrachtgevers en –nemers met elkaar communiceren. Dat klinkt heel eenvoudig, maar écht naar elkaar luisteren en elkaar écht begrijpen, dat kan in de praktijk flink lastig zijn. Ons communicatieschema helpt daarbij.'

### De gulden middenweg

'Worst case scenario' heb je als opdrachtgever te maken met een aannemer die alles aangrijpt om bepaalde werkzaamheden niet uit te voeren, of heb je als groenvoorziener de pech dat de aanbestedende dienst op zijn strepen

## Bij (te) grote afwijkingen kan de opdrachtgever het werk van de aannemer afkeuren en fikse boetes opleggen

liteit voor de groenaannemer echter lang niet altijd haalbaar. Zo kunnen bijzondere weersomstandigheden, zoals extreme kou, droogte of regenval ervoor zorgen dat een bepaald beeld niet wordt bereikt. Dat met alle gevolgen van dien: bij (te) grote afwijkingen kan de opdrachtgever het werk van de aannemer afkeuren en fikse boetes opleggen.

In 2018 gaf de VHG milieuviseur Stabilitas de opdracht te onderzoeken op welke wijze het beste omgegaan kan worden met de gevolgen van klimaatverandering voor de uitvoering van werkzaamheden in het openbaar groen. 'Er is behoefte aan een eenvoudig instrument waarmee conflicten en boetes bij afwijkende beeldkwaliteit zijn te voorkomen', stelden zij toen. 'Het schema helpt om goede afspraken te maken.'



Arie van Rijssen



Eijkelboom



 Ellen Prosée  Gemeente Someren

gaat staan terwijl dat helemaal niet nodig is, aldus Ellen Prosée, medewerker ontwerp en voorbereiding bij de gemeente Someren. Maar tussen die twee extremen zit volgens Prosée toch echt die bekende gulden middenweg. 'Het is niet altijd makkelijk, maar we moeten er toch echt gezamenlijk voor zorgen dat alles er goed bijligt.'

Daar is Jaap Verhagen van de gemeente Zutphen het mee eens. 'Je kunt als opdrachtgever heel streng zijn, maar of je daardoor uit de frustratie blijft, is nog maar de vraag. Beeldbestek of niet, je moet binnen de relatie proberen te blijven werken. Dat betekent onder andere dat je als opdrachtgever begrip moet hebben als een aannemer achterloopt na een lange periode van extreem weer.' Altijd coulant zijn, hoeft ook niet, nuanceert Verhagen. 'Als er gewerkt kan worden en er ligt werk voor negen mensen en de aannemer zet er maar drie in, dan spreken we ze er natuurlijk wel op aan. Dan gaan we in gesprek en proberen we de scherpe kantjes er vanaf te halen.' Met elkaar meebewegen is een vereiste, vinden zowel Prosée als Verhagen. 'Je kunt heel hard straffen op "je hebt niet genoeg meters gemaakt" of "het gras is te hoog"', zegt Verhagen. 'Maar ik zie daar frustratie aan twee kanten van komen. Dan veranderen beeldbestekken in vechtbestekken.'

### Vroeg om tafel

Volgens Arie van Rijssen van groenaannemer Eijkelboom (deel van de Eijk Groep) is het belangrijk dat gesprek zo vroeg mogelijk in te zetten. 'Als je een probleem ziet aankomen, als het bijvoorbeeld te nat of te droog is om de werkzaamheden goed te kunnen uitvoeren, dan communiceren wij dat meteen. Met een goed gesprek kan je de boel meestal oplossen zonder de CROW erbij te hoeven pakken. In principe wil de opdrachtgever natuurlijk ook niet dat het gras kapotgemaaid wordt omdat de werkzaamheden uitgevoerd moesten worden onder slechte weersomstandigheden.' Van Rijssen nuanceert dat die communicatie verspoediger verloopt naarmate de relatie tussen aannemende en uitvoerende partij beter is. 'Dan is er al wederzijds vertrouwen.'

Ook Fons van Rijckevorsel van groenbedrijf VDBH raadt aan het gesprek zo vroeg mogelijk aan te gaan en waarschuwt voor "onzichtbaar werk". 'Meestal krijg je de opdrachten in de winterperiode', legt hij uit. 'Als je dan naar de buitenruimte kijkt, lijkt het netjes: geen onkruid te zien. Maar je weet niet wat er stiekem aan wortelpakket ligt. Als je het werk in april zou aannemen, zie je wat de groeikracht van het onkruid is en hoeveel werk het gaat kosten. Ik denk dat de opdrachtgever er goed aan zou doen om ons – de aannemer – het eerste half jaar eens te laten kijken hoe het is met het onkruid. Zo kan de aannemer een goede inschatting maken van de daadwerkelijke werkdruk.'

### Beboeten of belonen

Als je aan de voorkant duidelijke afspraken met elkaar maakt, voorkom je ellende aan de achterkant, stelt Van Rijckevorsel. Als de afgesproken beeldkwaliteit niet gehaald wordt – om welke reden dan ook – heeft de aannemer contractueel immers geen poot om op te staan. 'Elke boete die een aannemer krijgt, wordt automatisch van zijn termijn ingehouden', zegt Van Rijckevorsel. De groenaannemer geeft toe niet echt te geloven in de werking van beeldbestekken met boetes. 'Een opdrachtgever kan altijd wel iets vinden om op af te keuren – mocht die dat willen. Er wordt verhoogde inzet verwacht bij de aannemer, dat kost hem al extra geld, en dan krijgt hij (door de boetes) ook nog minder geld. Je mag verwachten dat een aannemer zijn werk zo goed mogelijk doet en probeert het afgesproken beeld te behalen. Dat het soms iets minder is, dat je soms een week achterloopt of twee weken tekort komt, dat hoort er nou eenmaal bij. Een aannemer probeert in zo'n geval

altijd weer zo snel mogelijk op het juiste beeld te komen. Ik denk dat je met het uitdelen van boetes het tegenovergestelde bereikt. Beboeten creëert vanaf get begin een sfeer van weinig vertrouwen en legt enkel meer druk op de aannemer. Je moet altijd samen de gulden middenweg proberen te vinden. En dat gebeurt alleen maar als je met elkaar in gesprek gaat.'

Volgens Van Rijckevorsel zijn er wel opdrachtgevers die zonder boetes werken, maar dat zijn er weinig. Verhagen vertelt dat de gemeente Zutphen de boeteclausules uit beeldbestekken gehaald heeft. In plaats daarvan werken ze met beloningen. 'In onze luxe schoffelbestekken hebben aannemers van 1 april tot 1 november werk. Als ze een goed product afgeleverd hebben, kunnen ze bij ons 10% winterwerk krijgen. Blijft de aannemer echt achter, dan vervalt die beloning.'

### Schuldvraag

De exacte reden voor spanning tussen opdrachtgever en aannemer verschilt natuurlijk per situatie, maar er zijn een paar zaken die opvallen. Marius Verboom, hoofd bedrijfsbureau bij Verheij Integrale groenzorg, houdt zich onder meer bezig met aanbestedingen en tenders. Hoewel het 9 van de 10 keer goed gaat, zijn de discussies over beeldbestekken en de spanning tussen opdrachtgever en –nemer zijn ook hem niet onbekend. 'Een aantal jaar geleden leek de groenbranche flexibeler met elkaar



 Fons van Rijckevorsel  VDBH





Jaap Verhagen Gemeente Zutphen

om te gaan. Nu wordt er meer naar de letter der wet geleefd. In het verleden waren mensen die met deze contracten te maken hadden, vaker vakinhoudelijk opgeleid. Ze hadden meer groene vakkennis en hadden daarmee ook meer begrip voor de situatie dan de nu vaker theoretisch opgeleide mensen, die voornamelijk kijken naar percentages en voortgang.’

Ook zouden opdrachtgevers moeten oppassen met aanbesteden op de laagste prijs, zegt Verhagen (gemeente Zutphen). ‘Als je altijd gaat aanbesteden op de laagste prijs kom je in moeilijkheden. Je moet een aanbestedingsmodel bedenken waarvan je zeker weet dat de aannemer het ervan kan doen, en ik er in mijn begroting mee uit de voeten kan.’ In die lijn is ook de aannemer niet vrij van schuld, geeft Van Rijckevorsel toe: ‘Een opdrachtgevers zet een bestek in de markt, en wij als aannemers zijn altijd nog zo gek om zo scherp mogelijk te schrijven. Eigenlijk moeten we het risico dat we lopen afdekken in de prijs.’

Dat beeldbestekken ook anno 2022 nog niet altijd gladjes verlopen, blijkt niet alleen uit de gesprekken met de markt, het schema wordt volgens Sangers nog altijd flink gedownload.



Richard Maaskant VHG



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!

## Klimaatinvloeden op beeldbestekken

Communicatieschema bij bijzondere weersomstandigheden

