



Luchtfoto aanleg Bomencarré
Centrum-eiland.

Geïntegreerde contracten in de groene sector: interessant, maar ook een beetje eng!

Markt en opdrachtgevers willen er beperkt aan

De groensector loopt achter in de trend naar geïntegreerde contracten bij aanbestedingen. De belangrijkste oorzaak hiervan is dat ze slecht lijken te passen bij de aard van de opdrachten én bij de door kleinere bedrijven gedomineerde branche.

Auteur: Bart Mullink

Ontwerp, aanleg en beheer van publieke werken samengebracht in één contract. Dat dit ook kan in de groensector, bewijzen de gemeente Amsterdam en de Nationale Bomenbank op het Centrum-eiland van IJburg. Vooruitlopend op de woningbouw in de toekomst wordt hier momenteel een Bomencarré gerealiseerd: een parkje van circa 50 bij 50 meter met daarop 32 moseiken (*Quercus cer-ris*). Dit project is een grensverleggend voorbeeld van UAV-GC in het openbaar groen. Mede daarom is het genomineerd voor de titel Boomproject van het Jaar 2017.

De gemeente toont zich buitengewoon gelukkig met het resultaat. 'Dit gaan we promoten en het wordt een uithangbord voor vernieuwende contractvormen', verzekert Bonne Keizer, aanbestedingsspecialist bij de afdeling inkoop van de gemeente.

Opdrachtwinnaar Nationale Bomenbank wist te scoren door maximaal in te zetten op kwaliteit. Dat was mogelijk doordat bij de gunning de kwaliteit van het voorstel meetelde voor 75 procent en de prijs slechts voor 25 procent. De groenaannemer is

verantwoordelijk voor het ontwerp, de uitvoering en het beheer; dat laatste over een periode van vijf jaar. Jaarlijks wordt in deze periode gemeten of de bomen de contractueel vereiste groei doormaken.

Onmogelijke locatie

De opdracht was een fikse uitdaging, weet gemeentelijk bomenconsulent Hans Kaljee. Alleen al vanwege de locatie: een zandwoestijn in het water, permanent blootgesteld aan een straffe IJsselmeerwind. 'Een tamelijk onmogelijke locatie voor een park met deze boomsoort. Vanwege het



Hans Kaljee

icoonkarakter van dit project, wilde het gemeentelijk ontwerpteam er toch aan vasthouden. Omdat de gemeente tegelijkertijd nog niet zo zeker wist hoe er een succes van te maken, waren voorstellen van marktpartijen bijzonder welkom.'

De markt werd uitgedaagd om mee te denken over een geschikte aanpak. Kaljee: 'Zo kwamen we uit op een geïntegreerd contract. We wisten heel goed dat het een gecompliceerd project zou worden. De vier bedrijven die meedongen, zijn echte toppers in de markt. Oorspronkelijk hadden we vijf bedrijven geselecteerd waarvan we dachten dat ze de beoogde werkwijze wel aan zouden kunnen. Vier hebben uiteindelijk ingeschreven. Eén bedrijf gaf te kennen er toch te veel tegenop te zien.'

Beide gemeentemannen, Keizer en Kaljee, vinden UAV-GC in de groensector hoofdzakelijk geschikt voor projecten waarbij de expertise van bedrijven voor een duidelijke toegevoegde waarde kan zorgen. 'Beperk het vooral', onderstreept Kaljee, 'tot projecten waar de markt ook echt de ruimte krijgt om creatief te zijn. Zoals bij het Bomencarré op IJburg. Omdat wij als opdrachtgever zelf ook niet precies wisten hoe we de bomen daar het beste aan de praat krijgen. Het denkvermogen van de markt heeft dan echt toegevoegde waarde.'

Een harde voorwaarde voor de toepassing van deze contractvorm lijkt dat alle factoren binnen het project redelijk beheersbaar zijn. Bij een nieuw park of bijvoorbeeld de aankleding rond een parkeergarage kan dat, schetst Keizer. 'Er zijn dus best veel mogelijkheden. Ik zie nog een hoop koudwatervrees.'

Koude douche

Kaljee vreest niet zozeer koud water, maar vooral een koude douche. De vrijheid van de aannemer kan in zijn visie gemakkelijk ten koste gaan van de kwaliteit. De opdrachtgever zit dan uiteindelijk met de gebakken peren. 'Ook in een stedelijk gebied zoals Amsterdam zie ik niettemin goede kansen voor UAV-GC. Maar vooral als expertise van de markt een toegevoegde waarde heeft. Overwegend geldt dat voor bijzondere projecten, zoals een nieuw park met alles erop en eraan.' Keizer beaamt dit. 'Voor het beheren van groen in bestaande wijken is deze vorm minder geschikt.'

Groenvoorziening, daarover blijven beiden het eens, leent zich door de aard minder voor geïntegreerde contracten dan bijvoorbeeld grond-, weg- en waterbouw. Kaljee: 'Een klinker of een stuk asfalt kun je precies omschrijven. Bij groen heb je het over levend materiaal, grond en omgevingsfactoren, die bovendien allemaal op elkaar inwerken. Lang niet alle eigenschappen en effecten zijn van tevoren in de opdracht te omschrijven. Je krijgt daardoor altijd gesteggel en uiteindelijk draait de gemeente op voor de faalkosten', zo verzucht hij. 'Pas als de aannemer weg is', licht hij toe, 'kom je erachter dat het resultaat tegenvalt. Het is misschien net niet fataal; bomen gaan bijvoorbeeld niet dood, maar stoppen vrijwel met groeien. Alles moet dan eigenlijk toch overnieuw. Veelal is het daarom beter om alle eisen waaraan een project moet voldoen maar meteen vast te leggen in een RAW-bestek. Bij standaardprojecten weet je als gemeente toch al precies hoe het moet. In zulke gevallen kun je de aannemer beter geen ruimte geven voor een eigen invulling.' Kaljee is in der-

'RAW-contracten gaan ook ingrijpend op de schop'

gelijke gevallen bang dat die ruimte zal worden gebruikt om de kosten te drukken.

Raamcontracten

Traditionele RAW-bestekken zijn dus wat betreft Kaljee en Keizer een blijvertje. Maar ook de invulling van deze contractvorm gaat wel degelijk ingrijpend op de schop. Keizer: 'RAW-bestekken werken ook nog niet altijd goed. We denken er daarom over na in contracten vaker prestatie-eisen op te nemen.' Ook streeft de gemeente Amsterdam naar het afsluiten van raamcontracten, omdat de gemeente af wil van de situatie met talloze aannemers die allemaal afzonderlijk worden ingehuurd om bomen aan te planten. 'In plaats hiervan willen we met een klein aantal bedrijven in zee, zeg drie of vier. Die kunnen, tegen bij de aanbesteding geregelde prijzen, alle aanplant verzorgen over een langere periode. Zo hopen we de kwaliteit beter te kunnen monitoren.' Veel kleine hoveniers zullen hierdoor inderdaad niet meer kunnen inschrijven op losse projecten, bevestigt hij. 'Wellicht zien we die dan wel terug als onderaannemer van een van de gecontracteerde bedrijven.'

Het is sowieso de manier waarop de groensector tot nu toe het meest in aanraking komt met geïntegreerde contracten: in onderaanneming. Een GWW-aannemer of projectontwikkelaar verzorgt, in een nieuwbouwwijk bijvoorbeeld, ontwerp en aanleg van de gehele infrastructuur. Inclusief het groen dus, dat wordt uitbesteed aan een groenbedrijf.



Bonne Keizer



Dirk Doornenbal



Klaas Kiekbos



Marc Lansink

Een projectontwikkelaar, zo luidt het schrikbeeld van Kaljee, knijpt zo'n onderaannemer maximaal uit. Voor een dubbeltje op de eerste rang zitten is daarbij het doel. 'Dit lukt natuurlijk niet. Op alle mogelijke manieren zullen bij de uitvoering de kosten worden gedrukt. De resultaten zijn verschrikkelijk. Maar als het werk af is, blijkt er niets meer aan te doen of je krijgt enorme discussies. De gemeente mag alsnog de rekening betalen.' Collega Keizer valt hem hierin bij: 'We kunnen dit soort geïntegreerde contracten juist beter opknippen. De opdracht voor de aanleg van groen halen we eruit, zodat de gemeente zelf weer een boom-aannemer kan contracteren.'

Onwennigheid

De gesignaleerde koudwatervrees helpt UAV-GC intussen niet verder. Veel groenaannemers weten volgens de gemeentemannen door hun onervarenheid met geïntegreerde contracten slecht te voorkomen dat hun bijdrage in projecten een te lage prioriteit krijgt. Ze willen wel graag goed werk leveren, maar krijgen de kans niet. Hun ervaring verder ontwikkelen is nodig, weten ze, maar daarvoor moeten de goede nieuwe contractvormen natuurlijk wel in voldoende mate op de markt komen.

Kaljee ervaart aan de kant van de openbare opdrachtgevers nog de worsteling om uit te vinden wat de beste aanpak is: 'Het is een hele zoektocht om te bepalen welke specificaties en eisen we allemaal in de uitvraag moeten meenemen. Wat kun je eisen van aannemers? Wat moet je aan henzelf overlaten? Neem alleen al de boomkeuze. De bomen die op IJburg voor het Bomencarré zijn geplant, hebben twintig jaar staan groeien op een kwekerij voor ze de leverbare omvang hadden bereikt. De markt voor bomen is geen supermarkt waar alles kant-en-klaar in de schappen ligt. Je bent afhankelijk van wat op het moment beschikbaar is. Ze groeien niet op afroep.'

Eerste project

Voor de Nationale Bomenbank, verklaart Dirk Doornenbal van het winnende bedrijf, was het Bomencarré het eerste echte UAV-GC-project van deze omvang. Logisch dat je er dan nog aan moet wennen hoe je zo'n project van begin tot eind helemaal zelf moet verzorgen, van het ontwerp (in samenwerking met het gemeentelijk ontwerp-team) tot de aanvraag van alle vergunningen, de inkoop, de uitvoering, en zelfs de organisatie van de Nationale Boomfeestdag dit voorjaar. En natuurlijk het beheer. Het eiland wordt de komende jaren volgebouwd en het is aan Nationale Bomenbank

om ervoor te zorgen dat dit gebeurt met passend respect voor het Bomencarré.

Alle vier de toppertjes, zoals de inschrijvers voor dit project door Keizer en Kaljee worden genoemd, blijken gretig om hun ervaring met geïntegreerde contractvormen verder uit te bouwen. Deze bedrijven zijn achtereenvolgens de Nationale Bomenbank, BTL Bomendienst, Pius Floris en Donkergroen.

Doornenbal vindt het 'prachtig' hoe hij het project mee heeft kunnen vormgeven. 'Door bij de aanbesteding kwaliteit veel hoger te waarderen, konden wij ons met ons voorstel maximaal onderscheiden op kwaliteit. Ideaal. Maar', zo plaatst hij tegelijkertijd een kanttekening, 'ik ben er niet voor als opdrachtgevers zo'n contractvorm gaan aangrijpen om alles maar over de schutting te gooien.' Een schrikbeeld noemt hij het als gemeenten bijvoorbeeld alleen nog een procesmanager in huis hebben. Iemand zonder noemenswaardige vakinhoudelijke kennis. 'Want als aannemer wil je zeker graag meedenken, maar een gemeente moet zelf ook weten waarover het gaat: bijvoorbeeld begrijpen dat je geen conflicterende eisen moet stellen waarbij het onmogelijk is aan alle twee te voldoen. Dat soort problemen ligt anders gauw op de loer.'

Omgevingsfactoren

Bij de inschrijvers die het Bomencarré-project uiteindelijk niet kregen, klinkt evengoed nog wat liefde voor RAW-bestekken. Enrico Schreuders van Pius Floris Boomverzorging verklaart: 'Bij groenvoorzieningen zijn de omgevingsfactoren dusdanig groot dat het moeilijk is alle aspecten volledig in een bestek te vatten. Mogelijke risico's moeten worden afgedekt en daaraan zit een prijs. Hierdoor ben je mogelijk duurder uit dan bij een traditioneel bestek.' Niettemin ziet hij in de geïntegreerde contractvorm beslist interessante nieuwe kansen voor zijn bedrijf. Vooral omdat deze de mogelijkheid biedt een project 'naar je bedrijf toe te schrijven', zoals hij het formuleert. Door gebruik te maken van een eigen bodemverbeteraar, bijvoorbeeld, of door de inzet van de eigen ontwerpafdeling van het bedrijf.

Klaas Kiekbos van Donkergroen noemt de opmars van UAV-GC onomwonden 'een zegen'. Wat hem betreft ook – juist zelfs – voor de opdrachtgevers. 'Omdat ik ervan overtuigd ben dat veel kennis en kunde voornamelijk in de markt te vinden is en niet bij de opdrachtgevers. Op de zakelijke markt voeren we al circa 80 procent van onze aanlegwerken uit met geïntegreerde contracten.' Gemeenten



Bomencarré Centrumeiland

verkeren nog sterk in de aftastende fase, ziet hij. Maar koudwatervrees hoeft wat hem betreft niet. Ook in de zakelijke markt ziet hij in toenemende mate een roep om hoge kwaliteit, zo onderstreept hij. 'Duurzaamheid en circulaire economie krijgen een belangrijke plaats. Met ons eigen ontwerp- en adviesbureau focussen we graag juist op zulke aspecten.'

'Het denkvermogen van de markt heeft toegevoegde waarde'

Marc Lansink van BTL Bomendienst juicht de mogelijkheid toe om goede afwegingen te kunnen maken tussen prijs en kwaliteit. Op IJburg, weet hij, mikte de gemeente op maximale kwaliteit en zekerheid. Hij vindt het interessant hoe verschillend de inschrijvers daaraan invulling hebben gegeven. 'Het is voor ons een mooie, uitdagende manier van werken.' Een verdere groei van UAV-GC zal vooral moeten komen van opdrachtgevers, weet hij. Wat Lansink betreft mogen die de markt wel wat meer uitdagen. 'Maar de bedrijven in de groensector moeten daarvoor dan ook openstaan en niet te snel willen terugvallen op het veilige.'

Kleine bedrijven

Dat de sector bestaat uit relatief kleine bedrijven, zal er mede aan hebben bijgedragen dat RAW-bestekken nog zo geliefd zijn, denken alle betrokkenen bij de aanbesteding van het Bomencarré. Een klein bedrijf heeft minder diensten in eigen huis en kan minder financiële projectrisico's nemen dan een groot bedrijf. 'Toch denk ik', overweegt Doornenbal, 'dat hiervoor ook in geïntegreerde contracten oplossingen zijn te bedenken, waarvoor kleine bedrijven er wel mee uit de voeten kunnen.'

Schreuders denkt dat ook kleine bedrijven erin mee kunnen gaan, hoewel het beeld bestaat dat zij het eerder moeten hebben van standaardklussen. 'Kleine bedrijven kunnen sterk uit de bus komen door hun geringe overhead en daardoor lagere kosten, waardoor ze scherpe prijzen kunnen bieden.'

Met reeds bewezen uitvoeringskwaliteit kunnen ze wellicht eveneens goed scoren. Klaas Kiekbos van Donkergroen denkt dat veel kleinere bedrijven een uitstekende rol zouden kunnen spelen op de markt van geïntegreerde contracten, maar ziet een gemene adder onder het gras. 'Ze hebben vaak wel de benodigde expertise, maar niet de mensen om deze bij een inschrijving goed gedocumenteerd op papier te krijgen. Daardoor vallen ze alsnog buiten de boot.'

Trekker

Dat een groot deel van de sector nog weinig gewend is aan UAV-GC, is duidelijk. Omdat het werk zich er relatief beperkt voor leent, opdrachtgevers het weinig aanbieden en de sector anders dan bijvoorbeeld de bouw de echt grote bedrijven mist die als trekker kunnen dienen. In Amsterdam blijken twijfels te bestaan, vooral door slechte ervaringen uit het verleden én door de kenmerken van een specifiek hoogstedelijke omgeving. Maar de geïntegreerde contracten komen er hoe dan ook aan, ook bij de overheid. Doornenbal ziet tegenover het relatief terughoudende Amsterdam al verschillende gemeenten die er behoorlijk enthousiast over aan het nadenken zijn.



Be social

Scan of ga naar:

www.Stad+Groen.nl/artikel.asp?id=41-6924

ACHTERGROND

CENTRUMEILAND IJBURG WINT WAARDE DOOR BOMENCARRÉ

Het Bomencarré is het eerste ontwikkelproject op het vers opgespoten zogeheten Centrumeiland van IJburg. In plaats van eerst te bouwen en dan in groen te voorzien, wat gangbaar is, is hier gestart met het aanleggen van een verhoogd bomencarré.

Bij de aanbesteding lag de nadruk op kwaliteit, en dat in een op het eerste gezicht onmogelijke omgeving: een nog kale, gure locatie in het IJsselmeer, met een genadeloze wind en een weinig groeizame bodem van IJsselmeezand. Het winnende ontwerp was relatief duur, maar bleef onder het meegegeven plafondbedrag van 750.000 euro. Omdat het eiland hierdoor vanaf het begin veel aantrekkelijker zou zijn, zo was de gedachte, zal de waarde van de te bouwen woningen een stuk hoger zijn. Zo bezien is het een rendabele investering.

Omdat het een icoonproject moest worden, nam het ontwerpteam geen genoegen met typische kustbomen zoals wilgen, populieren en iepen. Dat vonden ze te gewoon, vooral omdat deze juist in zo'n gebied relatief normaal zijn. Eiken moesten het worden. Onderzoek wees uit dat moseiken het best tegen de omgeving bestand zijn.

Toch zou het zonder extra beschutting ook met moseiken niet lukken. Drie inschrijvende bedrijven bedachten een windscherm rond het park, dat moest blijven staan tot de bebouwing eromheen voor voldoende beschutting zou zorgen. De Nationale Bomenbank bedacht de in de ogen van de gemeente mooiste oplossing: een natuurlijk windscherm. Dit windscherm bestaat uit een gordel van bomen die bestand zijn tegen de omstandigheden. Het zijn uit de kluiten gewassen exemplaren, die over een tijdje plaats zullen maken voor de omringende bebouwing. De windscherm-bomen kunnen dan verhuizen naar andere plaatsen op het eiland, of naar elders, waar de gemeente ze maar wenst.

Omdat het parkje op het hoogste punt van het eiland ligt en de natuurlijke grondwaterspiegel hier te laag is voor de wortels, werd een valse hogere grondwaterspiegel gerealiseerd. Deze houdt de watervoorziening op peil, onder de één meter dikke laag bomenzand. Het waterpeil wordt gevoed door een combinatie van directe neerslag en de regenafvoer van de naast het parkje nog te bouwen school.