

Kort bestek

Bestekken zijn waarschijnlijk de belangrijkste succesfactoren voor goed en degelijk werk in de sportsector. Tijdens een evaluatiemeeting van de vakjury van de Fieldmanager of the Year Award hebben wij hier weer uitgebreid over gediscussieerd. Er zijn kortweg twee scholen. De ene is van mening: 'Je moet kwaliteit leveren. Altijd, overal en onder alle condities.' De tweede zienswijze is het daar in principe weliswaar mee eens, maar is toch wat cynischer - of realistischer indien u dat een prettiger woord vindt. Tot mijn spijt heb ik gemerkt dat ik van de tweede 'school' ben en dus wat argwanender van aard. Zal ook wel iets te maken hebben met mijn vak: journalist. Dan zie je achter iedere doelpaal een Watergate opdoemen. Maar terug naar mijn meer cynische insteek op bestekken en hoe aannemers daar mee om gaan. Aannemers zijn net zoals water dat tegen een dijk aan klotst: hoe klein het gaatje in die dijk ook is, het water vindt zijn weg. Overigens kan ik dat billijken. De prijs- en opdrachtvorming tussen opdrachtgever en aannemer is een spel. Wie dat spel niet goed speelt, wordt opgezadeld met een slecht product of een te hoge prijs. En op dit moment ligt waarschijnlijk de opdrachtgever bovenop en heeft deze door een snel slinkende werkvoorraad de meeste troeven in handen.

Bestekken zijn de belangrijkste succesfactoren voor goed en degelijk werk in de sportsector

Het blijft overigens nog steeds noodzaak voor de opdrachtgever om een kloppend bestek op te zetten en daar mankeert het vaak aan. Gisteren nog een gesprek gehad met iemand van Rijkswaterstaat. Dat gesprek ging over een werk van twee miljoen, waar drie jaar na dato zes ton belastinggeld bij gelegd moest worden. Nu heeft dit voorbeeld toevallig niet met sport te maken maar met beplantingen, maar het is wel de perfecte illustratie van een opdrachtgever die de aannemer te hulp schiet in een poging het eigen falen en het slechte bestek toe te dekken. Dat dit de belastingbetaler – u en ik dus- weer een lieve duit kost, laten we dan maar even buiten beschouwing.

De perfecte illustratie van een opdrachtgever die de aannemer te hulp schiet om het eigen falen en het slechte bestek toe te dekken

Een relevanter voorbeeld dat tijdens de jurybijeenkomst werd besproken was het Brabantse sportbestek dat eigenlijk een kruising was tussen een ouderwets RAW-bestek en een moderner DBM- bestek. Wij waren het er allemaal gloeiend over eens: kies als opdrachtgever hom of kuit. Schrijf als opdrachtgever –heel traditioneel- precies voor wat je gemaakt wil hebben, of vertrouw op de creativiteit en het vakmanschap van de aannemer. Met beide keuzes is niets mis. Ga je echter ergens in het midden zitten, dan kan dat leiden tot een bloedeloos en zelfs gevaarlijk compromis.



Aannemers zijn net als water dat tegen een dijk aan klotst: ook door het kleinste gaatje vindt het zijn weg

Je geeft de aannemer dan alle tools in handen om stevig te bezuinigen in beheer, zonder dat je de mogelijkheden hebt om hem daar op aan te spreken.

Met vriendelijke groet,

Hein van Iersel
(hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur

P.S. Ik hoop u allen te mogen begroeten op de zesde editie van de Demodag Sportvelden. www.demodagsportvelden.nl