



Miljoenenproject na intense samenwerking binnen enkele maanden afgerond

Gerrit Piek, wethouder Zwolle: 'We hebben het mooiste hockeycomplex van Nederland!'

V.l.n.r. Aannemer Johan Middelkamp van de Sallandse United, clubvoorzitter Gerwout Hovenberg, projectcoördinator Toon van Beek van de gemeente.

In Zwolle is in twee maanden tijd een prachtig hockeycomplex verrezen van vier zandingestrooide velden en 2,5 waterveld op basis van een UAV-GC contract, waarbij er gebruik is gemaakt van de Gunnen op Waarde-systematiek. Een project ter waarde van maar liefst drie miljoen euro. Sallandse United, de sportdivisie van aannemer Sallandse Wegenbouw, kreeg het gegund. Volgens wethouder Gerrit Piek is complex Het Hoge Laar het mooiste hockeycomplex van heel Nederland. Fieldmanager nam een kijkje.

Auteur: Santi Raats

Bij aankomst op sportpark Het Hoge Laar, liggend aan de verbindingsweg tussen het centrum van Zwolle en de wijk Stadshagen en tegen de achtergrond van een stuk groene zone, stralen twee prachtig azuurblauwe velden de bezoeker tegemoet. Voor de vernieuwing was deze accommodatie met zes voetbalvelden, 3 oefenhoeken, een korfbalveld en een handbalveld voor een groot deel het honk van voetbalvereniging CSV '28 die inmiddels naar Stadshagen is verhuisd. Ook korfbalvereniging CKV Sparta vertrok van het sportpark naar een nieuw complex in Stadshagen. Uit het Masterplan Sportaccommodaties van de gemeente Zwolle bleek dat er een capaciteitstekort aan hockeyvelden was, zodat uitbreiding noodzakelijk was. In de gesprekken hierover bleek dat de beide hockeyverenigingen in Zwolle, te weten ZMHC en MHC Tempo '41 niet zaten te wachten op een extra hockeycomplex in Stadshagen en al helemaal niet op een nieuwe vereniging. De verenigingen zagen kansen in verregaande vormen van samenwerking bij voorkeur op een centrale hockeyaccommodatie in de stad.

Al gauw kwam er een revolutionair plan op tafel te liggen, namelijk om in een ultrakort tijdsbestek een heel hockeypark aan te leggen. Als Fieldmanager het park betreedt, is zichtbaar dat het plan is geslaagd. Er zijn al trainingen bezig. De tweeënhalf waterkunstgras – waarvan twee met blauwe topplaat- en vier zandingestrooide hockeyvelden liggen er blakend bij, de lichtmasten sieren de hoeken van de velden – alle velden worden voorzien van de nieuwste generatie led-verlichting-, het clubhuis is helemaal af en ingericht en de betegelde paden tussen de velden zijn vlak. De dubbelklinkers zijn waterdoorlatend, al het regenwater wordt geïnfiltreerd in de bodem. Er is nog werk in uitvoering aan een kunstgrasvoetbalveld aan de oostkant van het park dat bestemd is voor gebruik door de drie voetbalclubs die gebruik maken van het sportpark –die daarnaast nog beschikken over twee natuurgras voetbalvelden- en ook de parkeerplaats naar de hoofdtoegang ligt nog open, maar het is duidelijk dat er in twee maanden tijd door de samenwerkende partijen een omvangrijk project is neergelegd.

Aan tafel zitten Toon van Beek, projectcoördinator binnen de gemeente, Bertus Jeensma, gemeentelijk beleidsadviseur, oprichter/directeur Johan Middelkamp en commercieel directeur Fred van Wijk van aannemer Sallandse United en HC Zwolle-voorzitter Gerwout Hovenberg.

Waar was het plan voor de herinrichting van het Hoge Laar begonnen?

Bertus Jeensma, beleidsmedewerker: 'In 2009 hebben we een capaciteitsonderzoek gedaan naar de sportaccommodaties binnen de gemeente. Het resultaat was dat er een tekort was aan capaciteit voor de beide hockeyverenigingen. Gezien de groei van de stad lag het voor de hand om in de nieuwe wijk Stadshagen (in 2024 zouden daar 12.000 woningen gebouwd moeten zijn) extra hockeyvelden aan te leggen. Dit had echter niet de voorkeur van beide hockeyverenigingen. In de gesprekken die daarop volgden tussen gemeente en verenigingen kwam uiteindelijk het idee naar voren om op sportpark Het Hoge Laar een nieuwe hockeyaccommodatie te realiseren. De hockeyverenigingen kwamen daarop niet

alleen met instemming, maar ook met het idee om tot één hockeyvereniging te fuseren.

Meestal zijn clubs niet zo happig op delen. Waarom jullie wel?

Gerwout Hovenberg, HC Zwolle-voorzitter: 'De hockeyverenigingen hadden uitbreiding/vernieuwing nodig, maar dat kon niet op de huidige locaties. Toen ons het voorstel werd gedaan om naar een nieuwe locatie te verhuizen, zagen de hockeyverenigingen in dat zij bij een eventueel samengaan veel baat zouden hebben, dat er dan groei en een hogere kwaliteit van faciliteiten in zat. Ook kon het Zwolse hockey daarmee naar een hoger niveau getild worden. Toen tot eventuele opheffing van ZMHC en Tempo'41 werd besloten, was er al snel een stuurgroep samengesteld met vertegenwoordigers uit beide verenigingen. Na een aantal ledenvergaderingen bij zowel ZMHC en Tempo'41 werd besloten beide verenigingen op te heffen en een nieuwe vereniging op te richten, HCZwolle. Na een aantal maanden was er een eerste bestuur samengesteld. Inmiddels is het bestuur compleet met in totaal zeven personen.'

Hoe heeft voor HCZwollede verhuizing uitgepakt?

Hovenberg: 'HC Zwolle doet het geweldig. We hebben inmiddels 1.600 leden. Dat komt mede door de ligging van ons complex tegen Stadshagen aan, met veel jeugd. Daarnaast is er inmiddels een wachtlijst van meer dan 100 personen.'

HC Zwolle heeft het clubhuis voor haar rekening genomen. Wat is daar allemaal voor gebeurd?

Hovenberg: 'Een drietal Zwolse architecten hebben een ontwerp gemaakt, door de leden, bouwcommissie en bestuur is er een keuze gemaakt. HCZwolle zelf heeft de aanbesteding en financiering voor het clubhuis geregeld met daarbij een bijdrage van de gemeente Zwolle voor de onder het clubhuis gelegen kleedkamers.'

Bertus Jeensma: 'Prijzenswaardig hoe de verenigingen met de verandering zijn omgegaan. Zij hebben veel moeite in samenwerking gestoken. Een voorbeeld voor andere verenigingen.'

Hoe is de opdracht in de markt gezet?

Toon van Beek, projectcoördinator: 'We zijn traditioneel gezien gewend om werk in eigen beheer weg te zetten. Ditmaal wilden we een UAV-GC contract maken. Omdat we daar nog geen ervaring mee hadden, hebben we daarvoor de hulp van Adviesburo De Meent ingeschakeld. Vooraf hebben we als gemeente al het nodige voorbereidende werk gedaan en met de clubs besproken hoe het clubhuis moest komen te staan en de velden moesten komen te liggen. Het aantal velden stond vast, en ook de exacte ligging.

De procedure ging als volgt: eerst hebben we de markt gevraagd wie geïnteresseerd was in dit werk. Van de acht belangstellenden zijn vier aannemers geselecteerd. Die aannemers hebben een concept basisovereenkomst ontvangen met vraagspecificaties en annexen. Aan de aannemers

was het de taak om aan te tonen dat zij daaraan konden voldoen door in het Project Kwaliteits Plan te omschrijven hoe zij het werk zouden gaan maken.'

Door relatief veel technisch inhoudelijk in de vraagspecificatie van het UAV-GC contract voor te schrijven wilden we het voor de aannemer in de uitvoering zo eenvoudig mogelijk maken. Naast de minimale eisen zijn er een aantal optionele zaken in het contract beschreven welke door de aannemer wel of niet in de aanbieding konden worden opgenomen. De maximale inschrijfsom was aangegeven. Het Project Kwaliteits Plan woog zwaar bij de gunning. Er is dus gegund op Emvi, Economisch Meest Voordelige Inschrijving. We hebben als opdrachtgever een kwaliteit gevraagd in plaats van de aannemer precies te laten doen wat je zegt. De uitgebreide vraagspecificatie bleek een prettig handvat voor de aannemer te zijn. Johan Middelkamp, de Sallandse United: 'Met onderaannemer Polytan leverden wij voor de voorselectie onze gegevens in. We kwamen binnen op de vierde plaats van de acht. Daarna was het onze taak om te laten zien dat we binnen de al vaststaande prijs van 3,2 miljoen euro een zo hoog mogelijke kwaliteit konden leveren op de gevraagde specificaties, zoals de wens van blauwe watervelden. Het is het schriftelijk indienen van je plan, waarbij je als aannemer wordt beoordeeld op wat je allemaal kunt aanbieden. Voorbeelden zijn extra parkeren, extra filamenten, E-layer, led-verlichting en blauwe velden. Bij een UAV GC-contract ligt de verantwoordelijkheid van de uitvoering geheel bij de aannemer. Hij draagt daarbij zoveel verantwoordelijkheid, dat als het goed is, de opdrachtgever alleen bij de oplevering hoeft te komen kijken. Ons plan kwam als het economisch meest voordelig uit de bus.'

Toon van Beek: 'Het is opvallend dat de Sallandse de opdracht naar zich toetrok. Zij waren namelijk niet de grootste partij met de meeste ervaring. Maar door de ervaring van hun onderaannemer behaalden zij in de selectiefase voldoende punten om deel te mogen nemen aan de gunningsfase.'

Fred van Wijk, de Sallandse United: 'Polytan STI is een goed bewaard geheim op het gebied van hockey in Nederland, maar heeft al vele projecten daar buiten gerealiseerd. Polytan is een gekende leverancier aan de gekende hockeylanden als Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Spanje, India, Korea, Argentinië en Australië. Op het gebied



Hoofdveld met clubgebouw.



De bouwwerkzaamheden van bovenaf gezien.

van sportinfra heeft het bedrijf in een jaar tijd zo'n duizend miniveldjes, zeven hockeyvelden in Maleisië, een compleet sportcentrum in Marokko en 's wereld grootste sport trainingscentrum Dubai Sports City aangelegd. Poligras, een dochter van Polytan STI, heeft de blauw-rose velden in Londen aangelegd. Dit betrof gefibrilleerde maten. Hier in Zwolle ligt de allernieuwste versie van deze mat, met monofilamenten. Zwolle kan zich dus bogen op betere velden dan die in Londen!

Hoe ging de samenwerking in het proces tussen de gemeente en de aannemer?

Johan Middelkamp: 'De bouw van het clubgebouw en de aanleg van het buitengebied waren twee gescheiden trajecten. Alles verliep ordelijk en duidelijk. We hielden ook voorlichtingen voor de hockeyclubs en voetbal- en handbalvereniging en voor de bewoners. Dat was een van de specificaties van de uitschrijving. Goede communicatie is een groot stuk winst.'

Fred van Wijk: 'Met direct betrokkenen van de gemeente Zwolle, Adviesburo De Meent, afgevaardigden van de hockeyclub, waaronder spelers, en betrokkenen van Polytan en de Sallandse zijn we naar de productie van Polytan afgereisd, net over de grens in Grefrath. Een ieder kon zien hoe op dat moment de blauwe garens en het eerste kunstgras vervaardigd werd.'

Gerwout Hovenberg: 'Ik vind dat de gemeente en de aannemer de klus mooi geklaard hebben. Wij als vereniging zijn ons ervan bewust dat er veel wensen waren, maar aan bijna alle wensen is voldaan. Tijdens het werk viel op dat de organisatie perfect was, qua logistiek liep niemand elkaar in de weg. Goed georganiseerd; wat dat betreft

petje af voor iedereen die aan de realisering van het complex heeft meegewerkt.'

Zouden jullie als gemeente weer een Emvi-aanbesteding doen?

Toon van Beek: 'Ik weet het niet. Kleinere werken, waarbij je als gemeente geen speciale wensen hebt, kun je op andere manieren aanbesteden. We hebben namelijk veel voorbereid voor deze aanbesteding, omdat we een duidelijk idee hadden over wat we wilden. Emvi-aanbestedingen zijn echter wel ideaal wanneer je duurzaam en innovatief en kwalitatief wilt aanbesteden. Op dit moment worden er echter Emvi-bestekken in de markt gezet die geen Emvi zijn. Bij een Emvi-aanbesteding moet je namelijk goede verhoudingen durven aanhouden tussen prijs en waarde. Gangbaar is 60 tot 70 procent prijs en zo'n 30 procent waarde. Maar je ziet ook Emvi-bestekken die voor 95 procent naar prijs kijken en voor 5 procent naar waarde. Ik geef toe dat dit een uitdaging is en dat ik daar ook moeite mee had. Je bent geneigd om vooral naar prijs te kijken omdat je namelijk alles moet kunnen verantwoorden naar de burger en de politiek.'

Moest de aannemer diep gaan om de opdracht te kunnen maken?

Johan Middelkamp: 'We hebben met vakantie-diensten geschoven en extra mensen op het werk gezet. Dit is een fantastisch referentieproject dat



V.l.n.r. Gerwout Hovenberg, Bertus Jeensma, Johan Middelkamp, Toon van Beek, Fred van Wijk.



De led-verlichting wordt geïnstalleerd.

we onder geen enkel beding ergens op fout wilden laten lopen. Ook hadden we geluk met het weer. En het terrein had geen historie, we konden ervan uitgaan dat de ondergrond geschikt was en konden direct starten met aanleggen. Dit project heeft de Sallandse United geen windeieren gelegd. Maar in zijn algemeenheid gaat het goed: de sportdivisie is ruim verdubbeld in een jaar tijd en behaalt al een derde van de omzet van de Sallandse Wegenbouw B.V..'

Gerwout Hovenberg: 'Ik vind dat de gemeente en de aannemer de klus mooi geklaard hebben. Wij als vereniging zijn ons ervan bewust dat er veel wensen waren. Maar ze zijn allemaal uitgekomen. Tijdens het werk viel op dat de organisatie perfect was, qua logistiek liep niemand elkaar in de weg. Goed georganiseerd, de aannemer had goede voormannen ingezet.'

Toon van Beek: 'We zijn als gemeente trots op deze prestatie. We laten hiermee aan de rest van Nederland zien wat we kunnen en dat we voorop lopen. Het is zoals de wethouder zegt: 'Dit is het mooiste hockeycomplex van Nederland!'

Sander Akkerman, Adviesburo De Meent, vertelt hoe de aanbestedingsprocedure is verlopen: 'De gemeente Zwolle wilde dit project graag aanbesteden middels een UAV-GC-contract. Onze stellige overtuiging is dat dergelijke contracten moeten worden gegund op basis van Emvi. De enige juiste methode om dit te doen is de Gunnen op Waarde-systematiek. Door de inmiddels ruim opgedane ervaringen met soortgelijke werken en contractvormen (Hockeyclub Den Bosch, Sportpark De Meerpaal-Zuid te Houten, Sportboulevard Hardenberg, Sportpark De Leekuilten te Best) heeft de gemeente ons gevraagd om hen hierin te adviseren. Adviesburo De Meent heeft het contract geschreven en de aanbestedingsprocedure begeleid. Er is gekozen voor een openbare aanbestedingsprocedure met voorselectie. De selectiefase is middels Best Value Procurement (BVP) tot stand gekomen, waarbij er gescoord kon worden op referenties en maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). Van de acht gegadigden zijn er vier aannemers geselecteerd voor de gunningsfase. Deze aannemers hebben vervolgens het contract ontvangen met de bijbehorende bijlagen. Het contract beschreef de minimale eisen waar de inschrijvers zich in ieder geval aan moesten voldoen. De gemeente wilde echter de maximale kwaliteit halen uit het beschikbare budget. Daarom zijn er extra kwaliteitswensen omschreven ten aanzien van de watervelden (type mat en sporttechnische laag). Tevens zijn er ook enkele opties beschreven die de inschrijver extra aan kon bieden, zoals led-verlichting, blauwe velden in plaats van groene, uitbreiden van parkeerplaatsen en noem maar op. Het maximale uitvoeringsbudget is aangegeven en overschrijding van dit budget leidt tot een ongeldige inschrijving. Voor elke kwaliteitswens of optie is vooraf bepaald welke meerwaarde dit heeft voor de opdrachtgever. Deze meerwaarde wordt uitgedrukt in een fictieve financiële korting op de inschrijving die vooraf bij de inschrijvers bekend is. Na het indienen van de plannen van

de inschrijvers zijn deze eerst beoordeeld op het plan van aanpak (MVO, planning, techniek en communicatie). De beoordeling geschiedt door de gemeente Zwolle en Adviesburo De Meent. Daarnaast hebben de inschrijvers zelf aangegeven welke kwaliteitswensen en opties zij aanbieden en welke financiële meerwaarde zij daarvoor krijgen. De Gunnen op Waarde-methode is dus heel erg transparant en beoordelingen zijn niet relatief en daarmee dus veel zuiverder dan bijvoorbeeld Emvi's waarbij gebruik wordt gemaakt van (relatieve) puntenbeoordelingen. Na de beoordeling zijn de inschrijvers in kennis gebracht van hun kwalitatieve score. De envelop waarin de inschrijfprijs zich bevindt, is daarna geopend in het bijzijn van de inschrijvers. De inschrijfprijs minus de (beoordeelde en inmiddels bekende) financiële meerwaarde geeft de evaluatieprijs. De laagste evaluatieprijs vertegenwoordigt de beste prijs-kwaliteitsverhouding en die partij krijgt het werk gegund. In dit geval was dit de Sallandse United.'



Sander Akkerman