



Op het afgelopen congres hield managing director Raymond Schuurkes van Royal HaskoningDHV een lezing over de voordelen én de valkuilen die er zijn bij het werken met de contractvorm UAV GC. Een contractvorm die de sportveldenbranche nog niet zo lang geleden heeft omarmd, in tegenstelling tot ander branches die er al langer mee werken. Manager bij Copier Wim Glaap heeft een duidelijke mening over het gebruik UAV GC-contracten.

Auteur: Santi Raats

'UAV GC-contract kan voordelen opleveren mits goed gehandhaafd'

Wat is het plan?

Kennis verschuift en de markt professionaliseert steeds sterker. Dit vraagt om nieuwe contractvormen. Opdrachtgevers hebben er in sommige gevallen geen behoefte meer aan om aan te besteden op basis van een traditioneel RAW-bestekken, waarbij de ingenieursbureaus veel te veel moeten voorschrijven. Daarbij blijkt het vaak nog steeds moeilijk om de gewenste kwaliteit voor te schrijven bij gebrek aan manieren om te sturen op kwaliteit. UAV GC-contracten zouden uitkomst bieden: de aannemer schrijft een voorstel en de opdrachtgever keurt dit goed of af alvorens het werk aanvangt. De eindverantwoordelijkheid ligt bij de aannemer.

Valkuilen

Wim Glaap, manager bij Copier: 'Bij renovaties van kunstgrasvelden zien we traditioneel veel aanbestedingen op basis van RAW-bestekken. Bij deze contracten moet een opdrachtgever aan de voorzijde nadenken over hoe een constructie is samengesteld en wat voor mogelijkheden er zijn voor deze fundering tijdens bijvoorbeeld een renovatie van het veld. Aan de voorkant gaat er heel veel tijd zitten in om de juiste werkwijze te beschrijven. Daarom zien we, door de grote hoeveelheid aan constructie op de sportvloerenlijst, bij de renovatie van kunstgrasvelden meer en meer het gebruik van UAV GC-contracten.'

UAV GC-contracten werken alleen als er streng toezicht gehouden wordt

Volgens Glaap wordt er door gebrek aan tijd in de planning de beoogde procedure volgens de UAV-GC niet goed doorlopen. Wanneer bijvoorbeeld een werk binnen de krappe periode van zes weken moet worden gerealiseerd, krijgt een aannemer toestemming om alvast te beginnen en om zijn plan van aanpak later in te leveren om de twee weken tijd te winnen die het opstellen van zo'n plan van aanpak vaak vergt. Dit plan wordt vervolgens wel geschreven door de aannemer, echter hij vergeet daarbij de tussentijdse

beoogde beslispunten in acht te nemen en om op tijd toestemming te vragen aan de opdrachtgever voor wat hij heeft ontworpen met als risico dat hetgeen wat de opdrachtgever beoogd heeft, niet wordt gerealiseerd. Hierdoor ontstaan onwenselijke situaties en ontstaat de mogelijkheid dat zaken worden afgekeurd. 'Dit soort situaties komen vaak voor bij de aanleg of renovatie van separate kunstgrasvelden. Ook gebeurt het dat bij het uitwerken van het ontwerp door de aannemer de ontwerpverplichting te globaal wordt uitgewerkt. Hierdoor is het voor de opdrachtgever moeilijk om bepaalde facetten op waarde te beoordelen.'

Je moet ervoor zorgen dat er een zo hoog mogelijke kwaliteit materialen wordt gebruikt door de aannemer

Volgens Glaap ontstaan hierdoor discussies over wat nu wel of niet specifiek aangeboden wordt, of in het contract staat, zoals bijvoorbeeld 'gewone landbouwspoeiers of geavanceerde pop ups' die tienduizend euro meer kosten.

UAV GC-contract lijkt soms op RAW-contract
Uit de markt hoor je geluiden dat werken die op basis van UAV GC worden aanbesteed in

de vraagspecificatie tot in detail zijn uitgewerkt (zelfs tot aan het type tegel of leverancier van kunstgrasmat aan toe). Dit lijkt dan eerder op een RAW-bestek. Kan men er dan niet beter ook gewoon een RAW-bestek van maken om het papierwerk rond een plan van aanpak binnen een UAV GC-contract te vermijden? Glaap: 'Belangrijk is dat de omvang van het project in ogenschouw wordt genomen. Voor één veld is misschien een RAW-bestek meer voor de hand liggend. Voor meerdere velden is een UAV GC een goed contract. In de praktijk blijkt dat het merendeel van de aannemers de procedure behorende bij dit soort contracten niet of een juiste wijze doorlopen. Ook constateren wij in deze tijd van behoorlijke concurrentie en waar prijzen onder druk staan dat prijs/kwaliteit niet altijd wordt bewaakt. Van bergen papierwerk is geen sprake, want als de aannemer zijn kwaliteitssysteem volgt, zijn de gegevens die hij moet aanleveren identiek met wat hij bij een UAV GC-contract moet aanleveren.'

Materiaalvoorschriften

Nu staat er in de vraagspecificatie vaak welke materialen er gebruikt moeten worden en wordt daarin weinig uitgegaan van de kennis van de aannemer. Glaap verklaart: 'In de praktijk is gebleken dat er op dit moment wordt gekozen voor het goedkoopste van het goedkoopste. Het is van belang duidelijk aan te geven wat de criteria (waaronder de wensen van de opdracht-

gever) zijn en welke kwaliteit gewenst is. We hebben ervaring opgedaan bij werken waarbij het budget vaststond en een partij het werk deed die op papier de beste prijs en kwaliteit leverde. Maar wij achten dan het risico te groot dat je dan niet de gewenste kwaliteit krijgt want de aannemer rekent met het minimale. De opdrachtgever dient hierdoor continue het gevecht aan te gaan met de aannemer, wat nu wel of niet in de aanbieding zit. Dit leidt tot meerwerk, terwijl de opdrachtgever een fixed price verlangt.'

Een valkuil ontstaat wanneer door tijdgebrek een aannemer alvast mag beginnen en gaandeweg zijn plan mag indienen

Toezicht

Het gaat in principe niet mis op het punt van toezicht houden, eindigt Glaap. Zijn punt is dat UAV GC-contracten alleen werken als er een streng toezicht mogelijk is: 'Toezicht staat los van plan van aanpak, dat begint pas op het moment van uitvoering en toetst de gerealiseerde werkzaamheden op basis van plan van aanpak en de vraagspecificatie. Bij Copier hebben we afgesproken dat we alleen UAV-GC contracten opstellen wanneer dit voor het project een bepaalde meerwaarde heeft. Tijdens de uitvoering zullen we eerst de procedure doorlopen voor wat betreft de engineeringfase alvorens te starten met de uitvoer van de werkzaamheden. Hierdoor blijven er zowel voor de opdrachtgever als de aannemer geen zaken tussen het wal en het schip hangen.'



Wim Glaap