



KOMPAS D&B

# Driehoeksverhouding

BOUWER | Roy Pellikaan

**Op een bedrijventerrein in Tilburg, aan de rand van de snelweg staat het hoofdkantoor van bouwbedrijf Pellikaan. Een donkere entree voert ons naar een verrassend licht, centraal plein. In deze ontvangstruimte staan maquettes uitgestald en de wanden zijn behangen met afbeeldingen van gerealiseerde projecten. Directeur Roy Pellikaan ontvangt ons met open armen en staat erop ons eerst door het atrium van het gebouw te voeren, waar talloze gerealiseerde projecten tentoongesteld zijn.**

Bouwbedrijf Pellikaan is een ervaren speler. "We zijn niet van gisteren. We zijn al 65 jaar actief in Nederland, 40 jaar in België, 35 jaar in Duitsland en 28 jaar in Engeland." Pellikaan is een familiebedrijf. "Het is in 1946 opgericht door mijn opa, Henk Pellikaan. Hij had tijdens de oorlog ervaring opgedaan met het runnen van een bouwbedrijf en daarna was er werk zat. Hij maakte een voortvarende start, er waren al snel vier vestigingen. Mijn vader Gerard is algemeen directeur. Van de derde generatie ben ik de enige in de bouw, mijn broers en nog wat familieleden werken in de sportexploitatie."

Het bedrijf heeft met name een sterke positie in de sport- en vrije tijdsector, in Duitsland en Engeland veel in combinatie met water. "In België worden we 'Pellikaan Sport' genoemd. Maar we doen er veel meer, kantoren, een school met luxe appartementen, restauraties en hotels. We zijn ook eigenaar en exploitant van zeven 'Pellikaan-clubs' in Nederland. Onze exploitatietak voor sport is een belangrijke poot van ons bedrijf. We dwingen de bouwjongens tot interactie, om zich ook in de exploitatie te verdiepen.

Die ervaring met het dagelijks runnen van zo'n club is één van onze krachtpunten, zeker in een *design and build (D&B)* aanbestedings-traject. Een programma van eisen kan nooit 100% de wensen van de gebruikers in woorden vangen. Hoe moet de routing lopen, welke visuele relaties moeten versterkt worden?

*"In een D&B traject wordt het spel anders gespeeld."*

Om over inlevingsvermogen te beschikken is de directe feedback uit onze exploitatietak zeer waardevol." Bijna alle projecten zijn geïntegreerde opdrachten. "In Engeland heeft de opdrachtgever vaak al een voorontwerp met een architect gemaakt. Wij gaan dan aan de slag met een eigen architect om dit plan uit te werken en te realiseren (*engineer and construct*). Soms nemen we de contracten van de ontwerpers van de opdrachtgever ook wel over."

De keuze voor geïntegreerde opdrachten is bewust gemaakt. "Geïntegreerd werken doe je niet vanaf dag één. Maar als je terugkijkt in de geschiedenis, deden we het eigenlijk al voordat daar in de markt expliciet over gesproken werd." Henk Pellikaan bouwde 40 jaar geleden zijn eigen tennis- en sport-complex. Op dat moment waren er slechts drie overdekte tennishallen in Nederland. "Mijn opa was zelf fanatiek sporter, en daarom keek hij naar die gebouwen als bouwkundige én als sporter. Hij dacht, wat →

heeft een sporter nu echt nodig? Hij concludeerde dat eisen en gebruikerswensen niet altijd overeenstemden. Ook waren de hoge realisatiekosten een groot probleem voor de tenniswereld." Dus vroeg Pellikaan zich af hoe hij met een minimale investering toch al die gebruikerswensen kon inwilligen. "Die gebruiker wilde natuurlijk een toptennistapijt. Dus mijn opa zocht uit waar dat tapijt te krijgen was en hij legde dat in zijn tennishal. Daarboven bedacht hij een relatief simpele constructie, om de regen buiten en de temperatuur aangenaam te houden. Zo is de traditionele Pellikaan tennishal, een booghal met houten spanten, ontstaan. Feitelijk is hier de omgekeerde vraag ontstaan. Gemeenten kwamen niet bij ons met een bestek en een voorlopig ontwerp. In die tijd kon de gemeente nog gewoon bij ons aankloppen met de vraag: wij willen ook zo'n hal, alleen met die en die functionaliteit erbij. Pas dan werd het ontwerp gemaakt. We hadden toen al een sterke betrokkenheid bij het ontwerp en het formuleren van eisen voor het ontwerp. Het was het D&B principe, maar zo heette dat toen nog niet. Dat meedenken vanuit de gebruiker is daar ontstaan. Die bedrijfscultuur heeft mijn vader vertaald heeft naar de actuele markttermen *design, build, operate*."

Sommige architecten zien aannemers bij geïntegreerde contractvormen als bedreiging voor hun directe relatie met de opdrachtgever. Hoe terecht is die vrees volgens Pellikaan? "De architecten waarmee wij al jaren D&B-trajecten doen ervaren dat echt niet zo. Als je voor het eerst met een architect werkt die nog nooit een D&B-traject gedaan heeft, moet je wel wat hobbels nemen met elkaar. Het spel wordt inderdaad anders gespeeld. Die architect zit niet meer alleen vooraan, daar zit nu een aannemer naast. Het wordt een driehoeksverhouding tussen aannemer, ontwerpers en opdrachtgever." Dat vindt Pellikaan vanzelfsprekend. "Tijdens de aanbesteding heb je nauwelijks contact met de opdrachtgever. Het contact loopt via een geschreven programma van eisen, en je mag nog wat schriftelijke vragen indienen voor de nota van inlichtingen. Soms is er een startbijeenkomst voor toelichtingen. In dat stadium zitten we al met een architect, constructeur, installateur en wie nog meer een plan uit te werken. Je doet die inschrijving samen, er is gedrevenheid, teamgeest. Als je dan op basis van dat ontwerp wint, dan ga je als team verder. Dan kan het toch niet zo zijn dat die architect weer alleen met de opdrachtgever aan tafel wil zitten."

Bij het Europees aanbesteden loopt Pellikaan op tegen een wirwar van procedures, procedurevoorschriften en juridische clausules. "Iedere aanbesteder heeft zijn eigen denkgang. Het hoeft allemaal niet hetzelfde te zijn, maar die enorme variatie in juridische clausules neemt de aandacht weg van de inhoudelijke vraag. Je moet bijna jurist zijn om die leidraden nog te snappen. Natuurlijk lezen we ze zelf door. Maar als die op bepaalde punten afwijken van wat we kennen moeten we toch onze eigen juristen raadplegen: hoe moeten we dat interpreteren, waar liggen de risico's? Je kunt het niet helemaal uitbannen, maar ik ben ervan overtuigd dat het een stuk eenvoudiger kan." Pellikaan ziet kansen voor een *KOMPAS D&B*. "Als dit instrument in staat is om de onwenselijke variatie eruit te krijgen, dan ben ik voor. Zeker wanneer je kijkt naar wat *KOMPAS light* bereikt heeft in de architectenwereld, daar is nu een meer eenduidige manier van aanbesteden."

Ook over de bewijslast in aanbestedingen heeft Pellikaan duidelijke opvattingen. "Je moet aantonen dat je bedrijf financieel gezond is. Dat vind ik logisch. Maar de afgelopen jaren wordt steeds meer gevraagd. Ik heb daar geen moeite mee, maar je kunt je wel afvragen wat dat bijdraagt aan het beste eindproduct. Zouden we niet beter de inschrijving kunnen scheiden in een ordner die er echt toe doet en een ordner met bewijsmiddelen voor randvoorwaarden? Die bewijsmiddelen kunnen centraal gearrangeerd worden, bijvoorbeeld in een kluisje van TenderNed, en hoeven dan niet steeds opnieuw aangemaakt te worden."

Pellikaan is uitgesproken voorstander van het emvi-criterium bij de beoordeling van inschrijvingen. "Ik zie gewoon dat het aannemers uitdaagt om innovatief te denken en onderscheidend te zijn. Zo pakken wij het in ieder geval op. Wanneer je een opdracht op bestek en prijs in de markt zet, vraag je aannemers in ieder geval niet om meer innovatief en out of the box te denken. Als je voor emvi kiest geef je slechts een minimaal programma van eisen en geef je aan wat je echt belangrijk vindt. Dat zie je terug in de beoordelingsmatrix. De ene keer krijg je de meeste punten voor duurzaamheid, de andere keer voor het ontwerp en weer een andere keer voor de prijs, of een combinatie daarvan. Binnen die kaders zoeken de opdrachtnemers de beste invulling. Als het ontwerp het belangrijkste is, moet je

geen blokkendoos aanbieden. Als duurzaamheid het belangrijkste is, moet je niet met een radiator verwarmd gebouw aankomen. Vaak wordt een minimale duurzaamheidscore voorgeschreven die gerealiseerd moet worden, anders win je sowieso niet. Ik vind het een positieve ontwikkeling dat steeds vaker niet alleen op prijs, maar emvi wordt gegund. Zo word je uitgedaagd om voor het beschikbare bouwbudget een zo goed mogelijk gebouw neer te zetten dat aan het eisenpakket voldoet.”

[MG CJ]

