



Succes bij kunstgrasaanleg grotendeels in eigen hand

Praktijkcase: Gemeente Bergen op Zoom

Op het kunstgrascongres geeft sportveldbeheerder René Jongmans, sinds kort lid van de commissie kunstgras van de BS en C, een presentatie over zijn ervaringen met de inkoop en het aanleggen van kunstgras in de gemeente Bergen op Zoom. Heb je zelf ook ervaringen in de aanschaf van kunstgrasvelden? Dan kun je bij zijn presentatie je hart ophalen, want ervaringsuitwisselingen uit de praktijk kunnen opluchten of nieuwe tips opleveren.

Auteur: Mart Janssens

“In Bergen op Zoom hebben we al jaren ervaring met de aanleg van kunstgrasvelden. De afgelopen vijf jaar hebben we vier kunstgras voetbalvelden en twee kunstgras hockeyveld aangelegd op sportparken Meilust, De Beek, Rozenoord en De Markiezaten. Volgend jaar leggen we er weer één aan. Door onze ruime ervaring kunnen we nu met stelligheid zeggen, dat we voorstander zijn van kunstgrasvelden en dat we ervaren zijn in de voorbereiding en de aanleg van de kunstgrasvelden.”

Toestemming vragen

“Toen kunstgras voor hockeyvelden decennia geleden op de markt kwam, waren we er wat huiverig voor. We wilden even wachten totdat het product zich bewezen zou hebben. Dat gebeurde gelukkig al snel. Bij de aanleg van ons eerste kunstgras hockeyveld waren we alsnog één van de eersten. Het meest opvallende is dat we bij de aanleg van dit eerste veld, toestemming moesten vragen aan de hockeybond of we er competitie op mochten spelen! Hockeywedstrijden speelden zich traditioneel nog af op natuurgras. Nu hebben we nog maar één natuurgras hockeyveld, waarvoor de KNHB nu goedkeuring voor moet geven om er competitie op te spelen! Het is de omgekeerde wereld geworden.”

Regels

“Voorwaarde nummer één in de aanschaf van een kunstgrasveld is geld. Je moet als gemeente

niet op zwart zaad zitten, want dan kan het feest überhaupt geen doorgang vinden. Stap twee is om als sportveldbeheerder je wens voor een kunstgrasveld te onderbouwen bij de gemeenteraad, want die moet aan jou het geld ter beschikking stellen. Na het ontvangen van een budget voor een kunstgrasveld komt de derde stap: het uitschrijven van een aanbestedingsprocedure. Belangrijk is hierbij om goed op de hoogte te zijn van wat je wilt, zodat je dat gedetailleerd kunt omschrijven in het programma van eisen. Een goede manier om te weten wat je wilt, is veel naar beurzen gaan en jezelf regelmatig laten bijpraten door leveranciers, vertegenwoordigers en fabrikanten van kunstgras. Denk niet dat je een jaartje oriëntatie kunt overslaan, want de ontwikkeling van kunstgrasvelden verloopt net zo snel als de ontwikkeling van computers. Zodra je helemaal op de hoogte bent, kun je een bewuste keuze maken, afgestemd op de wensen die je stelt aan een kunstgrasveld in jouw gemeente. Indien er nog geen kunstgrasveld op de markt is dat voor 100 procent voldoet aan jouw eisen, kun je ervoor kiezen om nog een aantal jaren te wachten. Schaf echter nooit een kunstgrasveld aan als je er niet helemaal achter staat. Want zodra het 'nieuwe model kunstgrasveld' op de markt komt, kan het zomaar gebeuren dat je spijt krijgt van je aanschaf en liever het nieuwe tapijt had gewild. Stap vier is goede controle bij de aanleg van het veld. Vooral op dit punt ben ik verantwoordelijk.

Het doet keer op keer blijken dat controle op het programma van eisen onontbeerlijk is. Succes in kunstgrasveldenaanleg heb je dan ook voor het grootste gedeelte zelf in de hand. Tevens moet je bij de aanbesteding vermelden dat je een door het NOC-NSF goedgekeurd veld eist.”

Creativiteit

De nieuwe Fifa-normen voor de aanleg van kunstgrasvelden nemen we bij onze gemeente zonder morren over. Onze gemeente wil nergens discussiepunten van maken. Er is tenslotte altijd wel een regel hier of daar die gewijzigd wordt, ook op andere afdelingen bij de gemeente. Dat gaat het hele jaar door. We stoppen onze creatieve energie graag in zaken zoals de invoering van E-veilingen. Dat zijn de aanbestedingen op internet, die met name bij grote gemeentes al vaker gedaan worden. Vorig jaar hebben we de eerste E-veilig gedaan en dat beviel goed. Er was veel belangstelling en er zitten voordelen aan het systeem, het is erg aan te raden. Bij een traditionele openbare aanbesteding zijn de prijzen niet meer te veranderen; ze zitten in een envelop en worden vervolgens opgelezen. Bij een E-veiling kun je binnen drie minuten minder bieden dan het voorgaande bod. Deze soort van veiling weerspiegelt de open marktwerking. Opdrachtgevers zoals onze gemeente kunnen hieruit financieel voordeel halen.”