



Veel gemeenten en particuliere clubs blijken bij het onderhoud van hun kunstgrasvelden gebonden te zijn aan een koppelcontract. De kleine lettertjes van het koopcontract vermelden dan dat de garantie op het veld vervalt zodra het jaarlijks en periodiek onderhoud niet door de leverancier wordt uitgevoerd. Dit is geen probleem zolang de onderhoudsprijzen marktconform zijn en de onderhoudswerkzaamheden goed zijn. Maar de onderhoudsprijs loopt vaak nogal uit de pas met de markt.

Auteur: Ben Demmer

## Lees de kleine lettertjes!

### Garantie vaak gekoppeld aan onderhoud door leverancier of strikte voorwaarden

Doorgaans is aan een oplevering nog een jaar onderhoud verbonden, maar daarna wordt de verantwoordelijkheid overgedragen aan de afdeling Beheer. Meestal levert dat geen problemen op, maar bij bijzondere projecten, die vaak onder druk gereed moeten komen, is er soms onvoldoende aandacht voor de kleine lettertjes.

#### Kleine lettertjes

In het bestek zijn de aanlegwerkzaamheden zorgvuldig omschreven, maar in de kleine lettertjes van het koopcontract staan soms heel vervelende voorwaarden. Deze voorwaarden komen meestal pas in beeld zodra het veld al een jaar in gebruik is en er een vervolgonderhoudscontract moet worden afgesloten. Vaak worden gemeenten en kleine, private clubs dan gehouden aan veel te hoge onderhoudsprijzen.

Sommige leveranciers van kunstgras nemen in hun koopcontract op dat de garantie alleen gestand houdt zolang zijzelf, of een door de leverancier aangewezen bedrijf, het gespecialiseerde onderhoud uitvoert. Dit geeft de eigenaar geen enkele vrijheid meer om te kiezen voor een

goedkopere concurrent of, wanneer er geschillen optreden in de kwaliteit van het onderhoud, voor een andere partij. Gemeenten komen bovendien, wanneer ze de beschikking hebben over meer dan drie velden, al gauw in de problemen met hun aanbestedingsdrempel voor leveringen van meer dan twintigduizend euro over vier jaar, al of niet met een optie voor een extra jaar.

De vraag rijst dan ook in hoeverre een koopcontract met een dergelijke koppelclausule juridisch gestand houdt en of het überhaupt wel kan. Het is voor de leverancier in ieder geval niet verstandig om de eigenaar aan deze koppelclausule te houden. Over tien jaar moet er alweer een nieuwe mat aangelegd worden en hij prijst zich met deze houding alleen maar uit de markt. Een ezel stoot zich nu eenmaal niet twee keer aan dezelfde steen.

#### Nog meer addertjes onder het gras

In de kleine lettertjes komen we vaak nog meer vervelende dingen tegen. Zo vervalt bij sommige leveranciers de garantie zodra er meer dan 22 spelers tegelijkertijd op een veld trainen! Ik durf rustig te zeggen dat in dit geval bij alle geleverde

### Beheerders laten zich graag voeden door een onafhankelijke mening

velden de garantie dan allang vervallen is. Ik kan me voorstellen dat een extreme vorm van gebruik tot snellere slijtage leidt, maar de garantievoorwaarde komt niet echt geloofwaardig over. Er zijn maar heel weinig kunstgrasvelden die meer dan vijftienhonderd uur bespeeld worden. Een ander eigenaardigheidje is het vervallen van de garantie zodra er op de velden wordt gespeeld met schoeisel zonder noppen. De leverancier geeft aan dat bij het gebruik van verkeerd schoeisel de vezel sneller plat gaat liggen. Daar is wellicht iets voor te zeggen, maar het zou alle nevengebruik door scholen etc. onmogelijk maken en dat is nu net de winst die de aanschaf van een veld rendabel maakt. Ook bij deze houding van de leverancier schiet hij zichzelf in de voet.

## In de kunstgraswereld valt er in de vertrouwensrelatie nog een hele slag te slaan

### Garantie op een kunstgrasveld is een zeepbel

Wanneer we de garantievoorzwaarden van een kunstgrasveld nader bestuderen, dan komen we doorgaans tot de conclusie dat de garantie niets betekent. De leverancier stelt wel eisen aan de gebruiker, maar hij stelt geen enkele eis ten aanzien van het product aan het einde van de zogenaamde garantietermijn. Wanneer we een garantietermijn van acht jaar hebben bedongen, staat er in geen enkele omschrijving te lezen aan welke voorwaarden c.q. eisen het veld op die datum nog moet voldoen. We sluiten in de wereld van kunstgras doorgaans een contract af waarbij de slager gek genoeg zijn eigen vlees keurt en de eigenaar uiteindelijk helemaal niets te zeggen heeft. Of een garantietermijn gehaald is (bij verantwoordelijk gebruik!) moet bepaald worden door een onafhankelijke keuring. Uit de keuring moet blijken dat het veld nog ruim voldoet aan de voorwaarden en dat er bij verantwoordelijk gebruik een redelijke afschrijvingstermijn van minimaal tien jaar gehaald kan worden. De leverancier monitort regelmatig samen met de gebruiker of het veld 'verantwoordelijk gebruikt' wordt. Dit gebeurt in de jaarlijkse keuringen en het logboek. Jaarlijkse keuringen zijn door de leverancier terecht opgenomen als onderdeel van het onderhoudsprogramma waarvoor hij verantwoordelijk wil zijn. Het probleem is dat deze keuringsmomenten te zakelijk zijn. Doorgaans wordt er een klein analyse rapport gemaakt met daarin de bevindingen, dat vervolgens gevolgd wordt door een fraaie factuur. Snel verdiend, denk ik telkens weer.

### Gladde jongens of adviseurs

Tot op heden wijst niets erop dat de leveranciers van kunstgras bezig zijn om een zodanige relatie met de klant op te bouwen, dat ze bij de aanleg van de tweede generatie matten weer mogen leveren. De keuringsmomenten zijn voor de leverancier dé momenten om in contact te komen met de eigenaar/beheerder en hem of haar te sturen in de *do's* en *don'ts*. Aan het eind van de afschrijving moet het bijna vanzelfsprekend zijn dat hij weer een nieuwe mat mag leveren, voor zover aanbestedingsbeleid dit toelaat. De sector zou kunnen beginnen om de jaarlijkse keurings-

rapporten te verwerken in de aanschafprijs. Onlangs belandde ik in een discussie met een vertegenwoordiger van een graszaadfirma over de toekomst van zijn vak. Vorige week zat ik met een bollenboer die zich hetzelfde afvroeg. Zolang deze mannen niet alleen verkoper zijn, maar ook goede adviseurs, ben ik ervan overtuigd dat ze brood kunnen verdienen. Het onderhoud van zowel natuur- als kunstgrasvelden is nog steeds een kleine wereld waarbij iedere beheerder zich graag laat voeden door een onafhankelijke mening. Binnen die mening moet ook het al of niet verantwoordelijk gebruik van een veld ter sprake komen. Bij het gebruik van natuurgrasvelden gebeurt dit al sinds mensenheugenis. In de kunstgraswereld valt er in de vertrouwensrelatie nog een hele slag te slaan.

### Het beheer van kunstgras overlaten aan de markt

Wanneer de leverancier het beheer van zijn mat durft over te laten aan de markt, dan wordt de prijs van het onderhoud door de concurrentie binnen die markt vanzelf goedkoper en kwalitatief beter. De kans dat er iets misgaat, is gering en zal ook op de onderhoudsfirma te verhalen zijn. Een gevoelig punt voor de kwaliteit van het onderhoud is het moment en de condities waaronder het uitgevoerd kan worden. Een droge mat is nu eenmaal beter schoon te houden dan een natte. Ik vrees dat de kleine, private clubs in dezen aan het kortste eind zullen gaan trekken en dat de aannemers onder gunstige voorwaarden de werkzaamheden bij hun beste klanten zullen gaan uitvoeren. Het is dan ook verstandig om als kleine clubs samen op te trekken in de markt. De ontwikkeling dat gemeenten en clubs de hele exploitatie van hun parken volledig onderbrengen bij grotere organisaties, kan een interessante ontwikkeling zijn. Wanneer ik kijk naar vergelijkbare constructies bij zwembadexploitaties, dan sta ik bij deze ontwikkelingen niet direct te juichen.



Ben Demmer is werkzaam als programma-manager Groen bij de gemeente Borne.