



Welkom in de nieuwe markt

Sponsoren en fieldmanagers discussiëren over het thema van het zesde 'Nationaal Sportvelden Congres'

De sportmarkt verandert sterk op dit moment: de crisis, een terugtrekkende overheid en andere visies op sport zorgen ervoor dat de manieren veranderen waarop we in dit land sport organiseren, beheren en aanbesteden. Vakblad *Fieldmanager* discussieert met een aantal marktpartijen en fieldmanagers over dit thema.

Auteur: Hein van Iersel

Het discussieforum 'Welkom in de nieuwe markt' werd gehouden op donderdag 9 augustus bij Oranjewoud in Deventer en werd bijgewoond door de volgende personen:

- Gosewin Bos, Oranjewoud
- Seth van der Wielen, Adviesburo De Meent
- Prinsen, Groenbedrijf Deventer
- Patrick Balemans, KNVB
- Frank van der Peet, Gemeente Den Haag en voorzitter kunstgrascommissie BSnC
- Jacques Reijniers, o.a. hoogleraar inkoopmanagement Nyenrode Business Universiteit
- Ben aan de Stegge, Greenfields

Er zijn twee gemeentelijke fieldmanagers aanwezig: Frank van der Peet van Den Haag en Hans Prinsen, werkzaam bij het Deventer Groenbedrijf. Den Haag is een van de weinige gemeenten die alles nog steeds zelf doen en daar ook succesvol in lijken te zijn. Deventer heeft al vele jaren geleden geprivatiseerd in de richting van een aparte sport-bv: het Deventer Groenbedrijf. Dit bedrijf koopt vervolgens diensten in bij aannemers. Van der Peet is duidelijk niet overtuigd van het thema. Voor zijn gemeente verandert er ook niet zoveel. Verder is Van der Peet van mening dat veel gemeenten weinig succesvol zijn op het gebied van privatiseringen. In veel gemeenten zou de privatisering daarom, volgens Van der Peet, weer worden teruggedraaid. Van der Peet geeft een pregnant voorbeeld van een hockeyclub waarvan de velden overgeheveld werden naar gemeentelijk beheer. Bij 'controle van de boeken' bleek dat er binnen de club veel onjuiste

en vaak ook te dure beslissingen waren genomen. Zo wilde de club een kunstgrasveld vervangen dat nog zeker vijf jaar meekon. Van der Peet wil hiermee onderstrepen dat het beheersmodel met een dominante gemeente wat hem betreft veruit superieur is aan geprivatiseerde of half geprivatiseerde constructies.

Wellicht heeft Van der Peet daar gelijk in. De harde werkelijkheid laat echter zien dat veel gemeenten gekozen hebben voor privatisering omdat zij door hun schaalgrootte niet de benodigde kennis in huis hebben die een gemeente zoals Den Haag wel heeft.

Heel wat gemeenten privatiseren op dit moment een deel van hun sportactiviteiten of zoeken naar oplossingen waarbij verenigingen een deel van de kosten zelf ophoesten. Het hoeft dan niet per se om een echte privatisering te gaan, maar het kan bijvoorbeeld ook gaan om een constructie waarbij een club een lening bij een bank aangaat

en vervolgens de contributie verhoogt om het gat weer op te vullen. Vaak wordt hier weer een stichting tussen geschoven, met als doel om in ieder geval de btw terug te kunnen vorderen bij de Belastingdienst.

Van der Wielen geeft aan dat dit klopt: 'Steeds vaker worden inspanningen neergelegd bij verenigingen. Gemeenten maken zich er dan vanaf door geld ter beschikking te stellen, waarbij de vereniging zelf maar moet zien hoe ze een ontwerp maken, een aannemer selecteren en de uitvoering begeleiden.'

Ben aan de Stegge: 'Greenfields verloor een order in Rusland omdat de tegenpartij het aandurfde om 47 jaar garantie te geven op het kunstgras'

Ben aan de Stegge van kunstgrasfabrikant Greenfields geeft privé ook wel eens een adviesje aan het bestuur van een sportclub in zijn woonplaats Enter en herkent zich in de opmerkingen van Van der Peet dat het niveau van sportclubbestuurders op zijn zachtst gezegd niet altijd optimaal is.



Jacques Reijniers

Historisch gezien lijkt dit overigens veelal samen te hangen met kunstgras. Ooit werden zowel hockey als voetbal op gewoon gras gespeeld. Op dat moment onderhield de gemeente doorgaans beide velden. Toen hockeyverenigingen massaal overstapten op kunstgras, kwam een privatisering op gang omdat gemeenten opzagen tegen de investeringen. Daarnaast had voetbal historisch een andere rol dan hockey. Voetbal werd gezien als een belangrijk middel om de lagere sociale klassen aan het sporten te krijgen. Voor hockey gold dat niet. Hockey, maar ook tennis werd gezien als een elitaire sport waarvoor mensen best wat konden betalen.

Ondanks de scepsis die in het forum heerst over het gebrek aan bestuurlijke kwaliteit, is het proces van privatisering en zelfbestuur meestal gewoon goed gegaan. Jacques Reijniers herkent dit. Reijniers noemt zich weliswaar geen deskundige op het gebied van sport, maar wel op het gebied van inkopen en aanbesteden: 'Het probleem bij bestuurders is meestal niet het gebrek aan bestuurlijke kwaliteiten, maar veeleer het gebrek aan inhoudelijke kennis over sportveldconstructies.'

Kommer en kwel

Ook Seth van der Wielen bestrijdt dat het allemaal kommer en kwel zou zijn in het gemiddelde sportbestuur. Hij begrijpt de scepsis en erkent dat er fouten gemaakt worden. Het gebrek aan inhoudelijke kwaliteit ziet hij niet als een groot gemis. Dat is met een jaarlijkse schouwronde over de velden op te lossen.

Hans Prinsen van Groenbedrijf Deventer ziet ook hier een belangrijke rol voor kunstgras. Volgens hem wordt vaak gedacht dat met de overgang van natuur- naar kunstgrasvelden het onderhoud of een deel van het onderhoud naar de clubs kan verhuizen omdat gedacht wordt dat dit minder ingewikkeld is. Verder ziet Prinsen een probleem in de rol van de sportbonden. Sportbonden zouden door hun conservatisme en regeldrift innovaties tegenhouden. Het zou daardoor lastiger worden om velden te ontwikkelen waarop bijvoorbeeld gevoetbald en gekorfbald kan worden. Gelukkig is ook Patrick Balemans aangeschoven, beleidsmedewerker accommodaties van voetbalbond KNVB. Balemans is het totaal niet eens met de opmerking van Prinsen. Er is volgens hem veel meer mogelijk dan de markt denkt, maar dat vereist wel een actieve houding van bestuurders en gemeenten en communicatie met de bonden. Overigens geeft Balemans toe dat de KNVB flexi-



Patrick Balemans

beler is voor een bijveld dan voor het hoofdveld: 'Maar zelfs daar zijn mogelijkheden. De laatste ontwikkeling bijvoorbeeld is de mogelijkheid om tijdelijke belijning aan te brengen.' Balemans: 'Onze markt kan nog zoveel meer communiceren met elkaar, uitwisselen van informatie over zowel de succesverhalen als de minder verlopen projecten. Als je dat deelt met collega's, adviesbureaus, sportbonden en buurgemeenten, kunnen we zoveel van elkaar leren.'

Creatiever

Gosewin Bos van Oranjewoud heeft de hele discussie met een schuin oog aangehoord en grijpt zijn kans. Hij zegt het niet met zoveel woorden, maar geeft duidelijk aan dat er anno 2012 geen ruimte meer is voor klaag- of jankverhalen. We kunnen als sportsector klagen dat de prijzen zo slecht zijn of de marktomvang zo klein is. Dat helpt ons niet. De situatie is zoals hij is. 'Better deal with it.' Bos kiest ervoor om de lichtpunten van de nieuwe marktconstellatie te zien. Dit houdt onder andere in dat er veel creatiever wordt aanbesteed dan vroeger. Het kunstje om aan te besteden was een paar jaar geleden in principe redelijk rechttoe rechtaan: openbare aanbesteding uitschrijven en de goedkoopste gaat met de buit naar huis. Anno 2012 komt er veel meer creativiteit om de hoek kijken en wordt veel meer gekeken naar de specifieke situatie. 'Emvi-aanbestedingen worden steeds vaker en succesvol toegepast, bijvoorbeeld



Seth van der Wielen

door de systematiek van Gunnen op Waarde.' Bij Emvi kunnen naast prijs ook andere criteria meegewogen worden; criteria die niet noodzakelijk van zuiver economische aard zijn. Bos geeft daarnaast aan dat het werk interessanter is geworden, maar dat er vooral ook meer recht wordt gedaan aan de lokale omstandigheden.

Aanbesteden

Reijniers veert op van de opmerkingen van Bos. Eindelijk gaat het over zijn vakgebied: inkopen en aanbesteden. Reijniers is het volledig eens met de opmerkingen van Bos van Oranjewoud. Iedere gemeente heeft zijn eigen problematiek. Volgens Reijniers is het overnemen van elkaars bestekken en daarna weglakken van de naam van de oorspronkelijke uitbestedende gemeente een slecht idee. De belangrijkste trend daarbij is volgens Reijniers het geïntegreerd aanbesteden van zaken; niet meer ophakken van een opdracht in allerlei kleine stukjes, maar het ontwikkelen van een geïntegreerde visie. Ook Van der Wielen van Adviesburo De Meent herkent dit: 'Het is mijn bureau overkomen dat we een order voor de engineering zijn misgelopen omdat we 300 euro duurder waren, maar kwalitatief een veel betere aanbidding hadden neergelegd waarbij men in de uitvoering en de periode daarna tienduizenden euro's, zo niet tonnen, zou besparen.' Van der Wielen geeft daarmee aan dat ondanks alle vooruitgang op het gebied van slim aanbesteden, er vaak nog steeds een geïntegreerde visie ontbreekt of dat deze door regelgeving onderuit wordt gehaald. 'Inkoopbureaus zijn daarbij alleen op jacht naar kortetermijnwinst en missen volledig zicht op kwaliteitsaspecten en het hele proces van engineering, uitvoering en onderhoud waardoor men uiteindelijk veel duurder uit is.' Professor Jacques Reijniers grijpt zijn kans voor een minihoorcollege inkopen/aanbesteden.

Samengevat komt het erop neer dat de inkoopende partij de sleutel voor de oplossing in handen heeft door vroegtijdig samen te werken met leveranciers bij het zoeken naar oplossingen en de juiste randvoorwaarden te stellen. Deze oplossingen moeten een antwoord geven op de eisen en wensen van de klant en niet alleen uitkomen op de laagste prijs! Dit gaat ook verder dan de kosten van de eerste investering. Het gaat juist om de totale levensduurperiode (investering én onderhoud én exploitatie).

Patrick Balemans zegt met andere woorden bijna hetzelfde: 'We moeten afstappen van het kortetermijndenken en in de lange termijn durven te denken. We moeten daarbij constructies zoeken waarbij exploitatie veel nadrukkelijker is betrokken. Ik doel dan op zaken als onderhoud, afschrijving, etc.

'Het is ons bureau overkomen dat we een order kwijtraakten omdat we in de aanbesteding 300 euro te duur waren, terwijl we in de uitvoering tienduizenden euro's goedkoper uit zouden komen. Een geïntegreerde visie ontbreekt totaal'

Ben aan de Stegge komt namens Greenfields niet alleen in landen als Nederland waar de zaken redelijk georganiseerd zijn, maar ook bijvoorbeeld in Rusland. Daar verloor hij een order omdat de tegenpartij het aandurfde om 47 jaar garantie te geven op het kunstgras, een ridicul lang levensduur natuurlijk, maar het kan nog erger: op de onderbaan werd 70 jaar garantie verleend. Van der Peet heeft het verhaal aangehoord met misschien stijgende verbazing: 'Allemaal mooi en wel, maar we moeten niet overdrijven. Vaak is gewoon een ouderwets bestekkie meer dan voldoende.'

Gerotzoid

Overigens wordt ook in Nederland nog behoorlijk gerotzoid. Frank van der Peet vertelt over een nieuwe controle die zijn gemeente heeft ingevoerd bij kunstgras. Als de rollen kunstgras wor-



Frank van der Peet (links) en Hans Prinsen



Ben aan de Stegge

den aangeleverd, wordt daar een vierkante meter uitgesneden en wordt deze uitgebreid getest en vergeleken met het bestelde veld. Van der Peet: 'Ik snap het niet. Aannemers weten dat we dit doen, maar nog altijd leidt dit er vaak toe dat de kunstgrasmat wordt teruggestuurd omdat deze anders is dan we hadden besteld.'

'Het probleem bij bestuurders is meestal niet het gebrek aan bestuurlijke kwaliteiten, maar veeleer het gebrek aan inhoudelijke kennis over sportveldconstructies'

Van der Peet blijft overigens zeer vrolijk ondanks deze toch wel keiharde opmerkingen. Hij vindt deze toestanden te verklaren door de belabberde marktstandigheden. Aan de Stegge bevestigt dit: 'De huidige marges dwingen je erg creatief te zijn om budget vrij te maken voor innovatie. Met het geweven product de GreenFields MX dat we bij PEC Zwolle en Heraclès hebben neergelegd, verwachten wij een nieuwe stap te zetten in de ontwikkeling van kunstgras.'

De beste illustratie van het feit dat de markt er

slecht voorstaat, is niet de betrekkelijke stilte op het gebied van innovaties, maar ook het hardnekkige gerucht dat Desso dreigt om te vallen.'

Van der Peet vervolgt: 'Ik vind het niet erg om een ton meer te betalen. Als ik maar zeker weet dat ik waar voor mijn geld krijg en dat zich dat terugbetaalt in meer speluren of kwaliteit.'

De bovenstaande bittere constatering van Van der Peet heeft hem er in ieder geval toe doen besluiten om de vier grote gemeenten bij elkaar te roepen om met elkaar te overleggen hoe met dergelijk zaken om te gaan. Een verslag hierover volgt in een volgend nummer van *Fieldmanager*

Anno 2012 komt er veel meer creativiteit bij aanbesteden om de hoek kijken en wordt veel meer gekeken naar de specifieke situatie

Speluren

Gosewin Bos van Oranjewoud zou graag nog een aantal stappen verder zetten. 'Wij verkopen nu nog per vierkante meter sportvelden of kunstgrasconstructies. En dat terwijl de gemeenten met hun verenigingen een resultaatsverplichting aangaan op basis van speluren en speelzekerheid. Waarom gaan we niet naar het verkopen van speluren? Dan heb je al dit soort problemen opgelost en komt de volledige verantwoordelijkheid bij de opdrachtnemer te liggen. De gemeente rekent gewoon haar verbruik af en hoeft zich niet meer druk te maken over het feit of een kunstgrasmat nu voorzien is van een vormpje, een kleurtje, een steekje erbij of een steekje eraf. We moeten af van de wasmiddelendiscussie in de sportveldenbranche.'

Van der Peet lijkt enthousiast over deze gedachte. Het is in ieder geval beter dan de huidige situatie waarin hij standaard met aannemers in de clinch ligt.

Seth van der Wielen ziet dezelfde problemen en geeft bijvoorbeeld aan dat hij de ingangscapcontroles van kunstgrasmatten al sinds 2006/2007 laat uitvoeren. Zijn belangrijkste gedachte is dat de markt op dit moment moet wennen aan de consolidatie. We zijn zeker nog niet op het punt dat we elkaar blindelings vertrouwen.' Opdrachtgevers en -nemers hebben hier beiden nog slagen in te maken.

Hans Prinsen prijst zich gelukkig. Hij is als gemeenteambtenaar gedetacheerd bij het

Groenbedrijf Deventer en heeft gelukkig nog wel het vertrouwen van de opdrachtgever die anderszids ook weer zijn collega's zijn. Daarbij moet Prinsen wel toegeven dat als hij ooit vertrekt en er vervanging voor hem komt, dit vertrouwen waarschijnlijk weg is of in ieder geval weer opgebouwd moet worden.

Conclusie

Na een discussieforum waar negatieve dingen onbedoeld toch altijd meer aandacht krijgen, zou de conclusie heel snel kunnen zijn dat het alleen maar kommer en kwel is in de sportmarkt. Dat zou veel te kort door de bocht zijn. Er gaan dingen mis en het vertrouwen is niet of onvoldoende aanwezig, maar er ontstaan ook waardevolle nieuwe initiatieven of zoals Balemans het uitdrukt: 'We maken een aantal goede slagen op het gebied van aanbesteden. Denk aan de uniforme garantievoorzwaarden waarover we in gesprek zijn met de BSNC en de VSG.' Natuurgras lijkt daar overigens nog niet al te veel van te profiteren. Wat wel zorgelijk is, is de enorme marktdruk. De marges zijn zo flinterdun, dat er partijen dreigen om te vallen en dat er te weinig geld is om door te ontwikkelen. De trend naar innovatieve aanbestedingsvormen met meer aandacht voor de lokale situatie en integratie tussen de verschillende onderdelen van aanleg en onderhoud van sportaccommodaties is daarnaast zonder meer positief te noemen.



Frank van der Peet