



In opdracht van de European Synthetic Turf Organisation (Esto) hebben adviseurs van KPMG de kosten en baten van kunstgras in stadions onderzocht. Heb je geen kunstgras in je stadion, dan ben je een dief van je portemonnee, zeggen de schrijvers. Maar zij doelen op geld verdienen met evenementen. In Nederland stappen veel stadions over op kunstgras, maar níet om de door KPMG genoemde verdienpunten.

Auteur: Guy Oldenkotte

# KPMG's verdienmodel is gebaseerd op evenementen, maar stadions kiezen voor minder onderhoud en meer bespeling

## BVO's kiezen om andere reden voor kunstgras dan KPMG adviseert

Gesterkt door de wetenschap dat kunstgrasvel- den vaker en langduriger belast kunnen worden, opent de kunstgrasindustrie een nieuw offensief. Op verzoek van de European Synthetic Turf Organisation (Esto) onderzocht KPMG de kosten en baten van kunstgras in stadions. 'Wanneer stadions overwegen extra evenementen te organiseren, onderhoudskosten willen reduceren en meer betrokken willen zijn bij de stakeholders, dan is de aanleg van kunstgras het overwegen waard,' stelt Kozma. De cijfers en argumenten die Kozma hanteert, zijn bekend en spreken voor zich (zie bijlage).

### Kunstgras voor evenementen

Ben Veenbrink, stadionmanager van FC Groningen, stadion Euroborg en consultant op het gebied van stadionexploitatie, denkt dat

kunstgras weinig toegevoegde waarde heeft voor de exploitatie van een stadion. Hij richt zich op evenementen met bijkomende horeca-inkomsten als belangrijkste inkomstenbron. 'Er zijn maar weinig echt grote evenementen die het financieel aantrekkelijk maken om het veld van een stadion te gebruiken. Een stadion als Amsterdam Arena is een uitzondering. Die hebben Schiphol om de hoek en zitten in Amsterdam.' Volgens Veenbrink Amsterdam Arena is echter ook het stadion waar juist het hardst wordt getracht natuurgras te behouden. Naast Amsterdam Arena ziet Veenbrink geen andere potentiële kandidaat in ons land waar dankzij kunstgras grote evenementen georganiseerd zouden kunnen worden.

Behalve dat het de club een dure trainingsaccommodatie zou besparen, ziet Veenbrink dan ook

andere kansen om de inkomsten te verhogen. 'Dan kun je bijvoorbeeld ruimtes met uitzicht op het veld verhuren voor congressen en conferenties; of een brasserie openen waar bezoekers van trainingen wat kunnen eten en drinken. Zo maak je een stadion aantrekkelijker en genereer je toch extra inkomsten.'

### Verhuur aan derden

Wanneer een stadion toch kiest voor kunstgras, dan kan verhuur van het veld aan derden een optie zijn. Bij Heracles Almelo wordt het veld vooral ingezet om sponsors aan zich te binden. De eredivisionist weet dat het, dankzij sponsor Koninklijke TenCate, altijd verzekerd is van het beste kunstgrasveld. 'Sponsors kunnen bij ons regelmatig een wedstrijd spelen in het stadion,' zegt algemeen directeur Nico Jan Hoogma.



Herman Harmsen, fieldmanager en hoofd facilitaire zaken bij Sparta: 'Het is hier muisstil in het stadion. Met kunstgras kun je er iedereen op laten spelen en komt er weer leven in de brouwerij.'

'Spelen in een stadionomgeving blijft een prachtige ervaring.'

### Minder onderhoud

Losstaand van het feit dat dit KPMG-onderzoek in opdracht van kunstgraspromoter Esto is uitgevoerd –STRI zou een promotie van natuurgras willen zien- en kunstgras in landen zoals Engeland absoluut taboe is, is er in Nederland de laatste jaren wel een grote toename van kunstgras in stadions te zien geweest. Opvallend is dat de KPMG-argumenten om geld te verdienen aan kunstgras voor hen niet tellen.

De meeste stadions die momenteel voor kunstgras hebben gekozen, of stadions die in de toekomst graag kunstgras willen hebben, geven aan dat zij verlangen naar minder onderhoud. De natuurgrasvelden zijn niet altijd van goede kwaliteit en sommige stadionmanagers zijn het beu om daar achteraan te zitten. Het kost ze teveel tijd, geld en energie. In het Sparta-stadion Het Kasteel staat Herman Harmsen aan het roer. Sparta is een club die als voorbeeld dient van waar men niet diepgaand goed onderhoud wil plegen aan het natuurgras. 'We hebben wormen in de mat zitten en hebben last van kale waar het gras lager is opgekomen. We kunnen deze kale

banen niet verklaren. Daarvoor is bodemonderzoek nodig.' Bodemonderzoek vindt dan ook niet plaats.

'In het betaald voetbal is een perfecte mat vereist. Daar mag je geen missers maken zoals wel kan in het amateurvoetbal en in de breedtesport. Maar wij zijn een kleine club en hebben niet het geld voor een perfecte mat. Wij kunnen ons geen SGL veroorloven bijvoorbeeld,' legt Harmsen uit. De gemeente besteedt wel extra zorg aan het onderhoud momenteel, door extra te bemesten, beluchten en bestrijdingsmiddelen toe te passen tegen de wormen. Maar als dit niet lukt, gooit Sparta waarschijnlijk de handdoek in de ring. 'Dan zullen we volgend jaar gaan bekijken of kunstgras niet efficiënter is. Het 35 centimeter afgraven van het veld en er een nieuw veld opleggen is bijna even duur als het aanleggen van een kunstgrasveld. Natuurlijk is er de sentimentele roep 'oudste club van Nederland niet op kunstgras', maar voor sentiment koop je niets.'

### Hogere bespeelbaarheid

Harmsen ziet er bovendien naar uit dat het stadion weer tot leven komt buiten de sporadische wedstrijdmomenten. 'Kijk om je heen: het is hier

zo stil als een muis. Zonde van een stadion met zoveel historie. Wanneer we kunstgras krijgen, kunnen we het eerste, het tweede en de jeugd erop laten trainen en ook maatschappelijke evenementen hierop laten plaatsvinden. Onze voetbalschool zal harder volstromen wanneer de kleintjes weten dat zij in het stadion mogen trainen. Wanneer er constant activiteit is, is het niet alleen goed voor de bespeelbaarheid en het rendement van de kunstgrasmat, maar dan kunnen we de skyboxen ook beter benutten voor congressen, vergaderingen en evenementen. De markt vindt het vast leuker om in een levendig stadion plaats te nemen.'

## Herman Harmsen: Voor sentiment koop je niets

### Toename kunstgras in stadions trend in Nederland

De fieldmanagers en voorzitters van de stadions die al zijn overgestapt op kunstgras, laten dezelfde geluiden horen als Harmsen van Sparta. De toename van kunstgras in stadions klopt in elk geval voor Nederland, zeker als het gaat over kunstgras in de eerste divisie: Almere City, SBV Excelsior, FC Volendam, FC Den Bosch, FC Oss, Helmond Sport, FC Dordrecht, Emmen, en VVV. MVV wil ook kunstgras. In de eredivisie spelen Pec Zwolle en Heracles op kunstgras. Cambuur kreeg kunstgras, w maar ging terug naar natuurgras omdat het daar liever op speelde. Inmiddels speelt het weer op kunstgras uit financiële overwegingen. Ado Den Haag speelt vanaf volgend seizoen ook op kunstgras. Over de toename van kunstgras in het betaald voetbal stond in de vorige Fieldmanager al een uitgebreid artikel, genaamd 'Kunstgras bij BVO's'. Maar Esto deed onderzoek naar commerciële exploitatiemogelijkheden met kunstgras voor stadions. Evenementen en verhuur aan derden lijken echter voor de kunstgrasstadions geen argument voor de overstap op kunstgras. Het Nederlandse klimaat vereist evenmin kunstgras. Wat hen wél over de streep trekt, is een hogere bespeelbaarheid van het veld en minder onderhoud.

# Iedereen klaagt

Iedereen klaagt: over slechte prijzen, onbetrouwbare leveranciers, slechte kwaliteit, en wijst daarbij de vinger vooral naar de ander. Nou is dat laatste logisch: als het eens een keer niet zo goed gaat tussen mijn vrouw en mij, klaag ik ook en kan ik mij ook niet voorstellen dat een deel van het probleem ook wel eens bij mij zou kunnen liggen. Het verschil tussen een echt huwelijk en een zakelijk huwelijk tussen leverancier en opdrachtgever is dat er in een echt huwelijk meestal weer een moment komt dat je elkaar weer vertrouwen geeft. En als dat helemaal niet lukt: de sleutel van de voordeur. Bij een zakelijk huwelijk blijven partners elkaar structureel wantrouwen en zijn we eigenlijk al zo afgestompt, dat we dat nog normaal vinden ook. Moet je je eens voorstellen dat een echt huwelijk zo zou zijn. Je krijgt je dagelijkse prakkie voorgezet, maar je laat eerst controleren of er wel voldoende vitamientjes of mineraaltjes in zitten.

**Bij een zakelijk huwelijk blijven partners  
elkaar structureel wantrouwen en zijn we  
eigenlijk al zo afgestompt, dat we dat nog  
normaal vinden ook**

Wij organiseerden recentelijk een expertpanel op het gebied van openbaar groen. Een van de aanwezige aannemers riep daar keihard dat die praktijk van georganiseerd wantrouwen volledig op het conto van de idiotie van de hedendaagse aanbestedingspraktijk is terug te voeren. Waarschijnlijk heeft deze meneer gelijk. Anderzijds vergeet hij ook een klein en niet onbelangrijk aspect. De huidige vorm van aanbesteden heeft zijn oorsprong mede in zaken als de bouwfraude. Maar toch zou je als sector heel goed de discussie moeten voeren of het middel soms niet erger is dan de kwaal. Sommige opdrachtgevers maken het wel heel erg bont. Ik hoorde onlangs van een machineleverancier die een uitnodiging had gekregen om aan een aanbesteding mee te doen voor een machientje van nog geen 10.000 euro. Op dat moment moeten de drie uitgenodigde leveranciers waarschijnlijk ruim meer kosten maken dan dat het hele machientje waard is. En dan praten we nog niet eens over de kosten voor de opdrachtgever.

**Een opdrachtgever zal het proces zo inrichten  
dat hij verwacht dat de juiste partij als eerste  
aan de streep komt**

De nieuwe regels op aanbestedingsgebied zouden een kleine verbetering van het bovenstaande moeten inhouden. De economisch meest voordelige inschrijving wordt waar mogelijk de standaard en ook kleine leveranciers krijgen weer wat meer kansen. Wat ik tot nu toe heb gezien op emv-gebied, heeft mij echter nog niet echt overtuigd. Ik heb wel eens het idee dat er wat onzinvoorwaarden in zo'n tender worden gestopt, waar iedereen redelijk makkelijk op kan scoren en dat het uiteindelijk dus gewoon weer om de laagste prijs gaat. Daarbij blijft de kern van aanbesteden onaangetaast, namelijk het structureren van georganiseerd wantrouwen. Overigens vergeten wij wel eens dat er met slim handelen en nadenken vaak meer mogelijk is dan we denken. Schuif een aanbesteding eens onder een civiele aanbesteding en je drempelwaarden kunnen fors omhoog.



**De economisch meest voordelige inschrijving  
wordt waar mogelijk de standaard en ook  
kleine leveranciers krijgen weer wat meer  
kansen**

Ook werken met bouwteams is een mogelijkheid om vertrouwen in de keten terug te brengen. In de genoemde discussie kwam nog een tweede reden om de hoek kijken waarom openbaar aanbesteden zotternij is. Een opdrachtgever zal heel vaak precies weten welke leveranciers hij wil inschakelen en zal dus, al dan niet met zijn adviseur, het proces zo inrichten dat hij verwacht dat de juiste partij als eerste aan de streep komt. Eigenlijk besteedt zo iemand dus vele duizenden euro's om te rechtvaardigen wat hij of zij toch al van plan was te doen.

Met vriendelijke groet,

Hein van Iersel  
hein@nwst.nl  
Hoofdredacteur