



De wijzen komen uit het oosten

Clubs in Oost-Nederland ontwikkelen succesvolle concepten om kunstgras te financieren

Nu de budgetten bij gemeenten onder druk staan, worden veel clubs gedwongen inventief mee te denken en te participeren in de aanschaf van een kunstgrasveld. Met name clubs in het oosten van ons land hebben daarbij het voortouw genomen. En met resultaat.

Auteur: Guy Oldenkotte

De tijd dat gemeentes onbeperkt de portemonnee trokken om de aanschaf van een kunstgrasvoetbalveld te financieren, behoort definitief tot het verleden. Of clubs en verenigingen het willen of niet, de overheid zal in toenemende mate hun participatie eisen bij de financiering van een veld. De budgetten worden nu eenmaal kleiner, terwijl de overheid in toenemende mate verantwoordelijkheden afstoot en wenst neer te leggen bij de eindgebruiker.

De afgelopen jaren zijn er al verschillende kunstgrasvelden aangelegd waarbij de financiering voor een groot deel, of zelfs helemaal, door de club zelf werden geregeld. 'Al acht jaar terug slaagden HSC'21 uit Haaksbergen en M.V.V.'29 uit Harbrinkhoek erin om grotendeels met eigen middelen een kunstgrasveld te realiseren', zegt Aaldert Hooijer van Antea Group. Recent werden ook in Epe en Lochem kunstgrasvoetbalvelden gerealiseerd die volledig door de clubs werden

gefinancierd. Volgens Hooijer is het niet verwonderlijk dat de aanpak met name in het oosten van het land werkt. 'Ik denk dat dat vooral te maken heeft met de cultuur. Met name het platteland in het oosten kenmerkt zich door een grote sociale cohesie. Er wordt veel in gemeenschappelijkheid ondernomen en in de dorpen is er veel saamhorigheid. De mensen daar zijn doorgaans echte aanpakkers, die niet alleen zeggen maar ook doen. En er is een grote betrokkenheid van de lokale bedrijven en sponsors', somt hij op. Herman Dijkhof en Jan Brunshorst van respectievelijk V.V. Oene en SC Lochem onderschrijven die mening. 'Het lukt ons altijd om veel leden op de been te krijgen wanneer we wat organiseren', zegt Dijkhof, terwijl Brunshorst stelt: 'Wanneer iedereen z'n steentje bijdraagt, dan wordt de wereld vanzelf beter.' Beide clubs kozen voor een eigen aanpak.

Jezelf verdiepen

SC Lochem besloot de hele procedure voor de vervanging van het kunstgrasveld zelf in de hand te houden. 'We hebben ons verdiept in wat de markt kan bieden door veel rond te kijken en te praten met betrokkenen. Voor de leek is dat niet altijd even makkelijk', zegt Jan Brunhorst, die daarbij erkent dat hij als directeur van een aannemersbedrijf bekend is met aanbestedingsprocedures. 'Kunstgras voor voetbal wordt steeds beter, terwijl de prijzen steeds verder dalen. Nadat we een goed beeld hadden gekregen van wat er zoal mogelijk was, hebben we bekeken hoe we het zouden gaan aanbesteden. Besloten werd om twee partijen uit te nodigen om een offerte in te dienen voor het grondwerk en twee andere partijen te vragen voor een offerte voor het kunstgrasveld.' De vier partijen konden vervolgens hun offertes presenteren aan een delegatie vanuit het bestuur, de spelers en de personen die uiteindelijk het onderhoud zouden gaan doen. 'Daarna zijn

we met twee leveranciers een vervolgesprek aangegaan, waarna we hebben gekozen voor de partij waarbij we het beste gevoel hadden. Dat gevoel werd opgeroepen door de garantie die ze durfden af te geven op het veld en hoe ze van plan waren om eventuele problemen in de toekomst op te lossen. Dat ondanks het feit dat ze wel wat duurder waren.' SC Lochem kwam daarbij overeen dat Antea Group de eerste twee jaar het veld zal onderhouden en instructies zal verzorgen voor de personen die het daarna overnemen. 'Uiteindelijk zal de garantie over een lange periode worden afgebouwd.'

De financiële onderbouwing van het project werd uiteindelijk geregeld bij de gemeente, leden en sponsors. 'De aanleg van het veld werd mogelijk dankzij een aantal sponsors. Daarnaast heeft een aantal leden donaties en renteloze leningen verstrekt. En door grond te ruilen met de gemeente, zodat die nu een nieuwe parkeerplaats kan realiseren, kregen we wat aanvullende compensatie. Door dat alles met elkaar konden we het nieuwe veld betalen.'

Zakelijke benadering

Bij V.V. Oene was men voor de financiën meer afhankelijk van de leden. 'De gemeente wilde de accommodatie privatiseren, waarop wij stelden dat dat alleen kon wanneer ze eerst zouden investeren. De gemeente was bereid een bedrag van 450.000 euro beschikbaar te stellen, dat onder acht verenigingen verdeeld moest worden. Bovendien zouden we een bijdrage krijgen voor het onderhoud van de verschillende velden', licht Herman Dijkhof de aanpak namens de vereniging toe. 'Vervolgens zijn we in de ledenvergadering overeengekomen dat de contributie per lid met één euro per maand verhoogd zou worden om zo verder bij te dragen in de financiering. Daarnaast werden de leden aangemoedigd om evenementen te organiseren die minimaal 1000 euro winst zouden opleveren. Als laatste is er ook een superlotto georganiseerd met loten van 1000 euro per stuk, maar waarbij de hoofdprijs 10.000 euro belastingvrij zou zijn. Bovendien is door een paar leden een renteloze lening verstrekt', besluit Dijkhof zijn verhaal. Al met al bracht dat voor V.V.

Oene voldoende inkomsten op om een nieuw kunstgrasveld te realiseren.

Met voldoende geld in kas ging V.V. Oene vervolgens de markt op. 'We hebben verschillende leveranciers benaderd en hen gevraagd om een offerte in te dienen. De voorwaarde was daarbij wel dat lokale ondernemers de kans moesten krijgen om als onderaannemer een deel van de werkzaamheden uit te voeren.' Uiteindelijk werd besloten om alleen het hekwerk lokaal te betrekken.

V.V. Oene heeft de grote betrokkenheid van de leden niet alleen beloofd met een nieuw kunstgrasveld van de beste kwaliteit. 'Ons veld heeft ook een beregeningsinstallatie. Daarmee kunnen we het voor de wedstrijd en tijdens de rust besproeien, zodat het wat afkoelt en aangener wordt om op te spelen. Dat zie je niet veel in de amateurvoetballerij, maar de reacties die wij krijgen maken duidelijk dat het erg op prijs wordt gesteld.'



V.V. Oene koos ervoor om het hoofdveld te voorzien van kunstgras.



Met name clubs in het oosten van ons land zijn inventief in het regelen van budget voor kunstgras.

Doet goed voorbeeld goed volgen?

Volgens Dijkhof hebben verschillende verenigingen al bij V.V. Oene geïnformeerd naar de aanpak, tot groot genoegen van Aaldert Hooijer van Antea Group. 'De aanpak waarbij de club zelf onderneemt, al dan niet met financiële steun van de gemeente, is bij tennisclubs en hockeyclubs al sinds jaar en dag aan de orde. Ik schat dat 80 % van alle tennisclubs privaat geëxploiteerd wordt.' Maar die andere aanpak vraagt ook om een andere instelling vanuit de aannemers. 'Een verenigingsmarkt vraagt van een aannemer een specifieke aanpak. De aanbestedingstrajecten verlopen vaak wat ongestructureerder met vrijwil-

ligers. Het vraagt meer tijd en energie om vragen en wensen goed te doorgronden. Vaak gaan verenigingen in de productkeuze af op beelden en gevoel. Het is voor hun vaak lastig om technische achtergronden en duurzaamheid goed op waarde te schatten.' Hooijer juicht de aanpak echter toe. 'Ondernemerschap bij verenigingen en "het nieuwe denken" kennen veel positieve elementen. Dat gemeentes, vaak gedreven door bezuinigingen en/of kerntakendiscussies, zich als doener terugtrekken, hoeft dan ook geen probleem te zijn, mits de gemeente niet geheel van het accommodatietoneel verdwijnt. Er zullen altijd situaties zijn in wijken en dorpen waarbij de clubs

het niet alleen trekken. Met een gericht subsidie- en voorwaardenbeleid kan worden bijgestuurd en geholpen om de levensvatbaarheid te behouden. In principe zal de club echter zelf ondernemend moeten zijn, om aan te tonen dat er daadwerkelijk draagvlak is voor vitaliteit op korte en lange termijn. Wanneer je ziet dat iedereen aanwezig is op het openingsfeest van het gerenoveerde sportpark in Oene, waarbij het halve dorp betrokken is geweest, dan word je daar vrolijk van en heb je als aannemer veel voldoening van je werk.'



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-4888



Voorzitter van VV Lochem, Jan Brunshorst.



Aaldert Hooijer