



# Help, ik wil een kunstgrasveld!

## Fieldmanager congres over inkoop en aanbesteding kunstgras

Vakblad Fieldmanager houdt op donderdag 15 november a.s. het congres 'Help, ik wil een kunstgrasveld!'. De bijeenkomst in Regardz Nieuwe Buitensociëteit Zwolle moet sportveldbeheerders en beleidsambtenaren praktische handvatten aanreiken om de inkoop en aanbesteding van kunstgrasvelden op gestructureerde wijze te begeleiden. Als opmaat voor het congres peilde Fieldmanager de meningen in de branche via een forumbijeenkomst (zie foto) en een webenquête. Bijgaand een overzicht van enkele statistieken en reacties.

Auteur: Hein van Iersel & Niels Wiertz

Marktschattingen geven aan dat er de komende drie jaar nog zeker 800 kunstgrasvelden worden aangelegd in Nederland. Om die realisatie niet aan angst bij beleidsambtenaren, sportclubs en sportveldbeheerders onderhevig te laten zijn, reikt vakblad Fieldmanager praktische handvatten aan die de inkoop en aanbesteding van kunstgrasvelden op een gestructureerde wijze moet begeleiden. Het congres 'Help, ik wil een kunstgras-

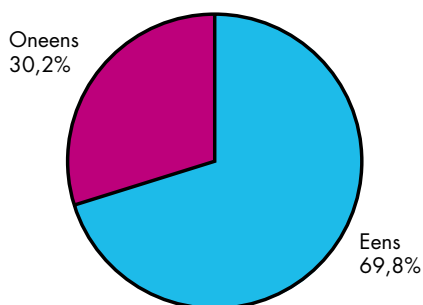
veld!' besteedt uitgebreid aandacht aan de verschillende facetten van het inkoop- en aanbestedingsproces. Sprekers die tijdens het congres voor het voetlicht komen, zijn onder anderen Arnoud Fiolet (DOMO), Jeroen van Balen (ex-Mattex/ex-TenCate), Gert van Nes (Gemeente Rotterdam), Jacques van Middelkoop (Gemeente Utrecht), Anja van den Borne (Heijltjes Advocaten), Joost Fijneman (ACA), Tom Peeters/Petra Heemskerk

(Derks Star Bussman Advocaten), Wim Schriemer/ Erik van Swinderen (ISA Sport), Jacques Reijniers (NIC), Frans Harmeling (Ten Cate) en Ton Jans (Intron).

Meer informatie over het congres is te vinden op [www.fieldmanager.nl](http://www.fieldmanager.nl).

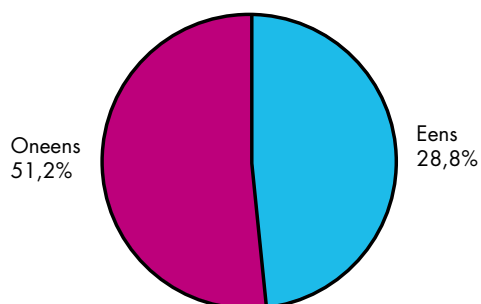
## Markt genuanceerd over inkoop kunstgras

Als voorbereiding op het congres 'Help, ik wil een kunstgrasveld!' heeft vakblad Fieldmanager een forumbijeenkomst in Den Bosch belegd en een webenquête ontplooid, waaraan maar liefst 215 respondenten hebben deelgenomen. Wat direct opvalt aan de uitkomsten van de enquête is de genuanceerde wijze waarop de markt denkt over de inkoop van kunstgras. In de wandelgangen valt wel eens het verwijt dat de verschillende leveranciers elkaar zwart zouden maken met tendentieuze verkooppraatjes. Sportveldbeheerders trekken zich daar ogenschijnlijk niet veel van aan en lijken zaken op een evenwichtige manier te beoordelen. Bijgaand enkele resultaten en reacties die voortkomen uit de forumbijeenkomst en de webenquête. De volledige resultaten van de webenquête zijn te vinden op de website [www.fieldmanager.nl](http://www.fieldmanager.nl) (via archief, 'webenquête kunstgras 2007'). Een uitgebreid verslag van de forumbijeenkomst in Den Bosch treft u in Fieldmanager 5, die eind oktober verschijnt.



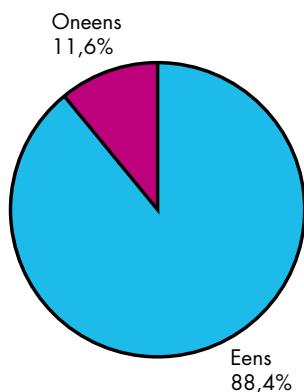
Bestekken schrijven op basis van productomschrijvingen zijn in principe verboden. Dit gebeurt toch om enige grip te houden op de kwaliteit.

Eens	150	(69,8%)
Oneens	65	(30,2%)



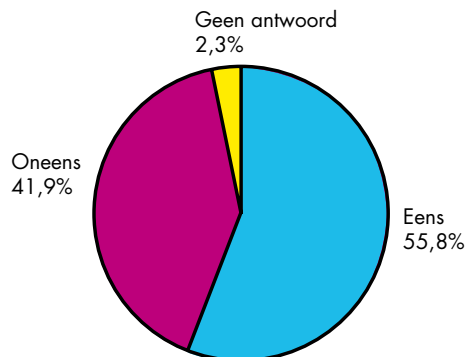
Iedereen kijkt naar kwaliteit, maar kiest op basis van prijs.

Eens	105	(48,8%)
Oneens	110	(51,2%)



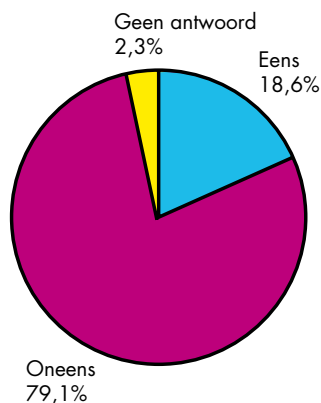
De KNVB moet nu eindelijk eens komen met een duidelijke visie op een splitsing tussen 'Plus' en 'Standaard' velden.

Eens	190	(88,4%)
Oneens	25	(11,6%)



Angst is een slechte raadgever. Toch wordt een groot deel van de SBR-discussie gevoerd op basis van emotionele angstgronden. Opdrachtgevers worden bang gemaakt voor een niet bestaand probleem.

Eens	120	(55,8%)
Oneens	90	(41,9%)



Als we de kunstgrasvelden 100.000 euro duurder maken door duurder instrooi materiaal en twee jaar sneller afschrijven door afnemende sporttechnische eigenschappen stijgen de kosten per jaar misschien wel 50.000 euro. Dan kunnen we toch beter naar natuurgras.

Eens	40	(18,6%)
Oneens	170	(79,1%)
Geen antwoord	5	(2,3%)

# Meningen uit het veld

## Kunstgrasgids

"In bestekken wordt zeer uitgebreid aandacht besteed aan de verharding rondom het veld, de drainage en de riolering, het hekwerk en de inrichtingsmaterialen. Maar waar het eigenlijk om gaat – het voetbalveld – wordt in een bestek vaak afgedaan met het leveren en aanbrengen van een kunstgrasveld van 64x100m, met eventueel ook nog de lengte van de vezel. Zoals u weet mogen aannemers geen afspraken met elkaar maken; daarentegen moeten opdrachtgevers duidelijker zijn met kwaliteitseisen en betere bestekken schrijven. Voor ISA Sport is een mooie taak weggelegd om op dezelfde manier als de huidige grasgids ook een kunstgrasgids te maken, zodat opdrachtgevers op basis van test-/meetgegevens de keuze kunnen maken in welke mat ze willen investeren." (Bron: Fieldmanager webenquête 2007)

## Jurist neemt rol cultuurtechnicus over bij aanbesteding

"Ik ben bezig met de aanbesteding van een aantal kunstgrasvelden. De technische specificaties omvatten twee, maximaal drie A-viertjes. Daar komen nog 56 pagina's bij, met allerlei inkoopvoorwaarden om alle eventualiteiten uit te sluiten. Als ik een technische vraag heb voor een aannemer krijg ik geen cultuurtechnicus of kunstgrasspecialist aan de lijn, maar een jurist. Dat is een ramp. Met dat soort bedrijven wil ik niet werken. Deze bedrijven komen er bij mij niet meer in. De dikste offerte omvat vaak ook de duurste prijs." (Bron: René Jongmans, fieldmanager gemeente Bergen op Zoom, tijdens forumbijeenkomst Den Bosch)

## Onderhandse aanbesteding

"Er is behoefte aan onderzoek. Als daar de noodzaak van een veldconstructie uitkomt, moeten de plannen verder uitgewerkt worden. Technisch onderzoek en voorbereiding vertaald in een kundig bestek kan goed worden aanbesteed. Opdrachtgevers dienen de mogelijkheid tot een onderhandse aanbesteding weer open te leggen, waardoor zij zelf kunnen kiezen uit bepaalde bedrijven. Ook dienen de opdrachtgevers meer na te denken over de uitwerking van de plannen -werk met werk maken- en werk in de aanbestedingsfase opsplitsen. Een goede begeleiding in de uitvoering geeft het beste resultaat zonder dat daar om gevochten (kort geding) hoeft te worden." (Bron: Fieldmanager webenquête 2007)

## Snelle ontwikkelingen kunstgras belemmeren uitkristallisatie standaard

"Als we een rioelstelsel bouwen, weten we precies waarover we praten. We weten welke lengte en dikte van de buis benodigd is. Bij kunstgras is dat nog niet uitgekristalliseerd, mede omdat de ontwikkelingen zo snel gaan." (Bron: Wim Schriemer, ISA Sport, tijdens forumbijeenkomst Den Bosch)

## Slechts één, hooguit twee goede adviesbureaus

"Er zijn wel degelijk goede onafhankelijk adviseurs. Echter het betreft slechts één, hooguit twee goede adviesbureaus. De kwaliteit van het adviesbureau is mede 'te meten' wanneer er gekeken wordt naar 'het aantal goed verlopen aanbestedingen en het aantal slecht verlopen aanbestedingen' (bezwaren, kort gedingen, bestek opnieuw op markt brengen na eerste poging)." (Bron: Fieldmanager webenquête 2007)

## Geen kwaliteit an sich, maar kwaliteit die past

"De opdrachtgever wil geen kwaliteit an sich, maar kwaliteit die hem past. Ik kan me heel goed voorstellen dat een gemeente zegt: 'ik wil een veld dat voldoende scoort op de normen van NOC\*NSF, maar verder hecht ik primair belang aan duurzaamheid'. Dan krijg je een ander soort veld dan bij iemand die primair kiest voor sporttechnische eigenschappen." (Bron: Theo Ceelen, CSC Ceelen, tijdens forumbijeenkomst Den Bosch)

## Marktpartijen: koppen bij elkaar en afspraken maken

"Zoals bij elke introductie van een 'nieuw' product wordt door elke (deel)productleverancier en/of aannemer gepretendeerd dat zijn of haar product beter is dan dat van de ander. Daarom is het juist van belang dat er, indien er onvoldoende kennis van zaken is bij een opdrachtgever, een onafhankelijke instantie meekijkt naar de keuze voor een bepaald product. Indien kort gedingen een basis voor een discussie moeten zijn, is dat geen gezonde manier! Wat belangrijk is dat de verschillende marktpartijen de koppen bij elkaar steken en tot afspraken komen, waarbij gezonde concurrentie als sleutelwoord moet worden genomen. Vanuit mijn werk bij een adviesbureau enerzijds en mijn bezigheden als hoofdtrainer bij een voetbalvereniging anderzijds kom ik regelmatig in aanraking met kunstgrasvoetbalvelden. Ik moet zeggen dat het een dynamische wereldje is, maar tegelijkertijd ook een wereldje waar perspectieven liggen." (Bron: Fieldmanager webenquête 2007)

## Wat zeggen FIFA cijfers?!

"FIFA cijfers zijn minder hard en hoeveel velden hebben er nu helemaal een tweede FIFA Two Star test doorlopen? Er was een veld in Peru, maar dat is ook niet voor de tweede maal getest." (Bron: Joeke de Jong, KNVB, tijdens forumbijeenkomst Den Bosch)