



Doe het zelf in Gorinchem

Voetbalclub legt Xtragrass-veld aan

Ernö Kalmár is bestuurslid van voetbalvereniging GJS in Gorinchem. Op het Nationaal Sportvelden Congres is hij erbij om te vertellen waarom en hoe zijn club zelf een Xtragrass-veld aanlegde.

Auteur: Santi Raats

Waarom moest er een extra veld komen?

In samenwerking met de gemeente hielden we in 2007 een onderzoek naar de capaciteitsbehoefte van onze vereniging. Met 850 leden hadden we slechts beschikking over drie wedstrijdvelden en anderhalf trainingsveld. Volgens KNVB-normen moeten we zeven velden in totaal hebben. De gemeente kwam ons tegemoet door de aanleg van een extra grasveld en door daar twee pupilenveldjes van te maken. Maar dan bleken alle velden nog steeds van half negen tot half zes bezet te zijn. Het ene team stond standaard te wachten tot het andere team uitgespeeld was. Aan publiek langs de lijn dus nooit gebrek. Eigenlijk moet er volgens NOC NSF-normen een half uur overlap zijn tussen wedstrijden en trainingen. Maar dat was bij ons dus niet haalbaar. Het was altijd een heel gepuzzel om in de competitie meer thuiswedstrijden te spelen dan gemiddeld. De trainingsfaciliteiten waren ook niet voldoende om alle teams hun trainingen twee maal in de week te laten spelen, als je nagaat dat een veld een belasting aankan van vier- tot vijfhonderd uur per jaar. Er moest dringend een veld bijkomen.'

Dat veld hebben jullie zelf laten komen. Waarom is dat zo gelopen?

'De gemeente had in de afgelopen tijd veel grond aangekocht, waar door de crisis geen woningen op zijn gekomen. Er ontstond een scheefgroei van exploitatie. Daarnaast kreeg een school voorrang met de aanleg van een parkeerterrein. De gemeente wees erop dat de totale capaciteit binnen de gemeente voldoende was: in het westen van de gemeente had een vereniging een veld over. Het was de bedoeling dat wij daar als vereniging in het oosten van de gemeente gebruik van moesten gaan maken. Maar we wilden als bestuur niet onze leden van onze club bij een andere club laten spelen. We zitten middenin een nieuwbouwwijk omdat de grootste gemeente-uitbreiding daar plaatsvindt. We hebben daarvoor veel jeugd, zelfs zoveel dat er wachtlijsten zijn. Voor ouders is het fijn om te weten dat de kleintjes veilig naar de club kunnen oversteken en dat ze niet op de fiets hoeven stappen. Een paar jaar hebben we daardoor in een patstelling gezeten met de gemeente. Sinds medio januari 2012 is er een nieuw bestuur, en hebben we het kunstgrasveldonderwerp opnieuw aangesneden bij de gemeente. Maar vingen wederom bot.

Op een dag hoorde ik Edwin Evers op de radio praten over Xtragrass, een hybride grasmat voor een betaalbare prijs. Met het bestuur hebben we toen besloten om zelf een dergelijk veld aan te gaan leggen.'



Ernö Kalmár

Hoe verliep dat proces?

Het bestuur is met de commissie en de trainer in Rotterdam gaan kijken bij V.V. Steeds Hooger naar het Xtragrass-veld dat daar ligt. Iedereen was heel enthousiast. Het grote voordeel vonden wij de hybride uitvoering. Het blijft natuurgras, ook al is het verstevigd met kunstgras. Dat vonden de spelers zeer prettig. Als bestuur waren we daarnaast content met de prijs. We zijn naar de Rabobank Alblasterwaard gegaan en kregen voor 50 procent een garantiestelling van de gemeente. De andere vijftig procent garantiestelling kwam van de Stichting Waarborgfonds Sport (SWS). Met SWS hebben we vooraf een constructie opgesteld die aantoonde dat het haalbaar was om in vijftien jaar te kunnen blijven aflossen. De lening is opgeknipt in kleinere delen. De leden betalen een euro contributie per maand meer. Maar dit was een sluitpost. Vooral de steun van de business club, alsmede aanpassingen in de exploitatie, zoals gebruik uit gereserveerde gelden uit de onderhoudspot, maakten de aanleg mogelijk. Daar reserveringspot was goed gevuld, dus die kunnen we nu voor de aflossing gebruiken. Verder hebben we de prijzen in de kantine iets verhoogd. We zijn en waren al de duurste vereniging in de omtrek, maar elk jaar blijven we nieuwe leden aantrekken. We steken namelijk veel energie in de jeugd. De meeste teams spelen daardoor regionaal hoofdklasse. De gemeente vond de eigen aanleg van het veld een initiatiefrijk plan en beloonde ons daarvoor met gunstige randvoorwaarden, om ons te 'gebruiken' als voorbeeld voor andere verenigingen in de stad



Jan van Veen

en de regio. De gemeente heeft ons vrijgesteld van huur voor vijftien jaar voor het veld. Omdat het veld voor de gymlessen van een school ter beschikking wordt gesteld, krijgen we daarvoor een bedrag van de gemeente. Sinds 2008 heeft onze club ook een interessante business club. De leden zorgen voor grote bijdragen in materialen zoals een tribune, trainingsmaterialen, meubels in de kantine, geluidsinstallatie en momenteel helpen zij organisatorisch mee met het dichthouden van de exploitatie om aan onze verplichtingen te kunnen voldoen. De business club steekt geld in materialen omdat zij zich voor de breedtesport wil inzetten en er echt voor de vereniging wil zijn en niet voor het betalen van spelers in het eerste elftal. Ook is de club goed geholpen door lokale leveranciers, die de lichtmasten tegen zo gunstig mogelijke voorwaarden heeft geleverd, dat het zelfs mogelijk was een beregeningsinstallatie aan te leggen.'

Hoe is de toekomst in het plan verwerkt?

'De vervangingskosten zijn deels verwerkt in de begroting. Het is namelijk de bedoeling dat de gemeente over vijftien jaar het veld tegen de restwaarde overneemt, mits zij er dan financieel krachtiger voorstaat. De renovatie zou dan voor kosten van de gemeente komen. Maar we doen wel al wat reserveringen voor het geval de overname door de gemeente dan niet mocht lukken.'



Lucas Haggenburg

Jan van Veen, bestuurslid GJS: 'Het veld kostte 225 duizend euro, inclusief de berekening en de grond. Met de leverancier hebben we de onderhoudskosten geschat op vierduizend euro per veld per jaar. Die kosten komen voor de gemeente. Om dit veld te kunnen aanleggen, hebben we voortdurend open moeten communiceren met de clubleden. Zij dragen de contributieverhoging en de verhoging van de prijzen in de kantine natuurlijk. Ook hebben we de lasten verdeeld. Onze business club, waarin een stuk of zestig leden zitten, brengen ieder zo'n vijf- a zeshonderd euro in. Daardoor kun je als club overeind blijven als er een sponsor wegvalt. Het is andere koek wanneer er een grote sponsor bij een club wegvalt en daarnaast is er weinig anders meer over. Wij wedden op meerdere paarden. Deze wijk is jong en nieuw, wij hebben hier het nieuwe geld. Voor de toekomst staan er 1.500 nieuwe woningen bij gepland. Onze club heeft een mooie toekomst. Ook zijn we een fatsoenlijke club met normen voor netheid, op materieel vlak en op geestelijk vlak. We houden het complex schoon, zorgen voor shirts en speelmaterialen voor alle teams zoals ballen, pioenen en hesjes, maar dan ook alle teams, en hanteren beleefdheidsnormen zoals als elftal alle tegenstanders een handje te schudden aan het begin van de wedstrijd. Deze frisse houding spreekt ouders aan. Maar het nieuwe Xtragrass-veld, het toekomstige kinderspeelveldje voor het clubhuis en de speeltoestellen vormen de grootste aantrekkingskracht.'

Lucas Haggenburg, bestuurslid activiteiten en vrijwilligers: 'We willen in de exploitatie ook efficiënter gaan draaien door de ouders actiever te laten meedraaien. Je kunt het vergelijken met de rol van de ouders bij de hockey. Daar heeft de ondersteuning door de ouders een meer verplichtend karakter door iedereen bardiensten te laten draaien en naar wedstrijden te rijden. We gaan kijken of we de vrijblijvendheid ook kunnen veranderen. Dan kunnen we meer activiteiten laten plaatsvinden. We denken ook na over de baromzet. We willen zoveel mogelijk pupillenedstrijden en trainingen voor het clubhuis te laten plaatsvinden. Nu liggen de pupillenveldjes een eind verderop. We willen dat de clubleden zien dat er op alle fronten wat gebeurt bij de club. De aanleg van het veld is daarin een grote en belangrijke stap.'