



Sportlandschap van aanbodgestuurd naar vraaggestuurd

Kybys wil stempel drukken op sportlandschap

Het klakkeloos aanbesteden van opdrachten op basis van de laagste prijs is schering en inslag. Adviesbureau Kybys raadt dit echter sterk af. Directeur Seth van der Wielen: 'Bedenk wat je belangrijk vindt en neem daar iets van op in de gunningscriteria. Of het nu gaat om duurzaamheidsaspecten, de totale kosten van aanleg en onderhoud of voorkeuren ten aanzien van het infilltype. Iets meer investeren in de voorbereiding verdient zich op de lange termijn dubbel en dwars terug.'

Auteur: Nino Stuivenberg

De belangrijkste reden om niet zomaar aan een sportproject te beginnen, is het sportlandschap, dat de afgelopen decennia flink veranderd is. Projectleider Tomas Rongen houdt zich bij Kybys bezig met sportbeleid. Hij legt uit: 'De eerste stap is beargumenteren waarom je een sportveld wilt aanleggen. Vaak kijken we hierbij naar trends en ontwikkelingen in het sportlandschap en in de gemeente, demografische ontwikkelingen en de bespeelbaarheid per type veld. Zo creëer je een sportpark dat aansluit op de behoeften van sporters, nu en in de toekomst.' Want die behoeften zijn flink veranderd en zullen blijven veranderen, stelt zijn collega Bas van Haren. 'Mensen vragen meer en diverser: ze willen sporten waar, wanneer en met wie hen dat uitkomt. De coronatijd heeft duidelijk gemaakt dat mensen buiten de sportverenigingen om gebruik weten te maken van de openbare ruimte om te sporten en bewegen, een trend die al langer zichtbaar is. Allerlei factoren bepalen of mensen gaan sporten. Als een gemeente als doelstelling heeft om meer mensen te laten sporten of bewegen, helpen wij bij het realiseren van de faciliteiten die

daarbij passen.' Seth van der Wielen, directeur-eigenaar van Kybys, vat het in één zin samen: 'We gaan van een aanbodgestuurd naar een vraaggestuurd sportlandschap.'

Verwachtingsmanagement

Bij het onderzoeken van de mogelijkheden moet ook worden gekeken naar multifunctionaliteit van sportparken. Steeds meer sportparken huisvesten meer dan één vereniging of worden ook gebruikt door andere sportaanbieders, bewegingsonderwijs, buitenschoolse opvang en andere maatschappelijke organisaties. Vaak is er dan geld beschikbaar uit meerdere potjes en is dat een betere investering. Maar, benadrukt mede-eigenaar Bart van Pagée, zeker bij multifunctionaliteit is het belangrijk om de stakeholders er vroeg bij te betrekken. 'Clubbesturen staan vaak wel open voor medegebruik van de accommodatie, bijvoorbeeld omdat het extra kantine-inkomsten oplevert of nieuwe leden kan aantrekken. Maar ook stakeholders zoals leden van de club moet je betrekken bij de plannen om voldoende draagvlak te krijgen. In de praktijk



6 min. leestijd

leidt multifunctioneel gebruik nog weleens tot irritatie, bijvoorbeeld omdat de parkeerplaats vol staat met andere gebruikers.' Ook bij zaken als het installeren van ledverlichting moeten de stakeholders erbij betrokken worden. Vaak is daar geen vergunning voor nodig en voldoet de nieuwe verlichting aan de normen voor lichthinder; toch kunnen omwonenden hinder ervaren. Van Pagée: 'Het managen van de verwachtingen van leden en de omgeving is dan heel belangrijk. Het is altijd beter om vooraf te informeren dan achteraf te moeten repareren.'

Toekomstbestendige accommodaties

Daarbij is het van belang om al in een vroeg stadium van het project met de opdrachtgever om de tafel te gaan zitten. De praktijk is weleens weerbarstig, zegt Van der Wielen. Het komt regelmatig voor dat het adviesbureau pas uitgenodigd wordt als de eisen al bepaald zijn en er 'alleen nog even' een bestek opgesteld moet worden. 'Je merkt dan dat er aan de voorkant een aantal stappen zijn overgeslagen. Soms wil men iets aanleggen dat op de lange termijn eigenlijk niet nodig is of niet zo slim. We wijzen gemeenten daar in elk geval op. De één wil er dan toch mee aan de slag, de ander niet. Dat is niet erg, maar wij proberen zo wel onze

handtekening te zetten in het sportlandschap door te laten zien waar in onze ogen winst te behalen valt. Daar steken we veel tijd en energie in en we gaan er ook mee door, omdat we streven naar een fraaie en functionele buitenruimte waarin verantwoord wordt omgegaan met overheidsgeld en het milieu.'

Het woord 'proces' is dan ook heilig bij Kybys, legt Van Haren uit. 'Als je sportbeleid opstelt of een gemeente en verenigingen begeleidt, is het proces doorslaggevend voor het draagvlak bij de stakeholders. Als adviesbureau moeten we op het goede moment om de tafel komen zitten. Met de juiste procesbegeleiding kun je een project vanaf het begin toekomstbestendiger maken.' Nieuwbouw is een goed voorbeeld. Pascal van der Graaf, vestigingsmanager bij Kybys in Alphen aan den Rijn: 'Nederland heeft een enorme woningbouwopgave. Daarbij kun je echt meerwaarde leveren voor ongeorganiseerde of individuele sport. In bestaande wijken is het moeilijk om nog ruimte te vinden voor trapveldjes, hardlopen, fietsen of skeeleren, maar bij de bouw van een wijk met duizend woningen is het heel interessant om hier al vroeg over mee te denken.'

'Het is belangrijk om de verwachtingen bij leden en de omgeving te managen'



Bas van Haren en Tomas Rongen

Bewuste keuzes

Een van de pijlers in de voorbereidingen voor een sportproject is het behoefte- en capaciteitonderzoek, waarin gekeken wordt naar de sportbehoefte en de benodigde capaciteit van velden of bijvoorbeeld de openbare ruimte. Dit is een belangrijk objectief meetinstrument. Rongen: 'In de sport wordt nog vaak gereedeneerd vanuit emotie of een onderbuikgevoel. Wij zien het als een belangrijke taak om informatie objectiever en feitelijker te maken. We helpen gemeenten en verenigingen om betere argumenten te formuleren als opmaat naar een onderbouwde beslissing. We merken dat dat goed lukt.' Bij zo'n onderzoek worden altijd twee of drie scenario's geschetst en de voor- en nadelen uiteengezet. De opdrachtgever bepaalt vervolgens zelf welk scenario gekozen wordt. Van Pagée: 'Wij hebben een bepaalde visie en leggen de gemeente keuzes voor, zodat ze een bewuste keuze kan maken. Uiteindelijk kiest de gemeente misschien een andere route dan degene die wij optimaal vinden, bijvoorbeeld vanwege het budget of de politieke kleur, maar het is in elk geval onze taak om te zorgen dat de gemeente een bewuste keuze maakt en nergens aan voorbijgaat.'

Objectieve informatie

Een goed voorbeeld van het maken van objectieve keuzes is de infill-matrix die Kybys ontwikkeld heeft. Hierin worden de verschillende infillsoorten getoetst op technische, maatschappelijke en politieke aspecten. In overleg met de opdrachtgever wordt aan elk criterium een weging toegekend. Zo ontstaat een top drie van infill-soorten die het best bij de gemeente passen. Van der Wielen: 'De ene gemeente vindt het milieu belangrijk, een andere toxicologie of de kosten. We definiëren deze thema's al aan de voorkant, zodat de gemeente uiteindelijk een keuze op maat kan maken. Ze kan hier zelf ook factoren aan toevoegen. Er is dan ook telkens een andere uitkomst; er valt niet generiek te zeggen wat het beste is, wel wat het beste aansluit bij de voorkeur van de gemeente en/of de gebruikers. De ene komt uit bij SBR, de andere bij kurk. In de toekomst, wanneer de stand der techniek verder is en er meer ervaring is opgedaan, zal er bijvoorbeeld vaker bio-infill of non-fill uit komen.' Zo'n matrix is er ook voor andere sporten, onder meer om tot de juiste keuze te komen bij de aanschaf van een waterhockeyveld.

Vrees voor aanbesteden

Als het aan Kybys ligt, worden alle facetten op deze manier afgewogen. Maar Van der Wielen merkt dat niet alle opdrachtgevers hier de tijd voor nemen en het extra geld ervoor over hebben. 'Soms vraagt een gemeente ons om alleen even een bestek op te stellen voor een renovatie voor de laagste prijs. Als dat aan meerdere adviespartijen is gevraagd, brengt dat ons wel in een spagaat', zegt hij. 'Je kunt dan kort door de bocht gaan, sec beantwoorden aan de vraag door een goedkope aanbieding te doen. Maar eigenlijk doe je de opdrachtgever daarmee tekort, want het is belangrijk is om alternatieven te laten zien waar ze vaak niet eens aan gedacht hebben. Er zijn tal van aspecten die meespelen: naast de infill bijvoorbeeld ook het type kunstgras en hoe er wordt omgegaan met de bestaande kunstgrasmat. Als je goed wilt adviseren, moet je het daarover hebben. In het genoemde voorbeeld valt dat buiten de vraag die is gesteld aan de adviseur en wordt er niet bij stilgestaan.'

Intermediair

Kybys ziet zichzelf in de huidige markt als intermediair tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Wie wel bepaalde eisen in de opdracht opneemt, moet deze ook naleven. Bij directievoering en toezicht is het belangrijk om balans te houden, legt Bart van Pagée uit. 'Redelijkheid en billijkheid zijn de uitgangspunten, maar als je bijvoorbeeld duurzaamheid opneemt als gunningscriterium, is het wel belangrijk om



Bart van Pagée en Seth van der Wielen

hier goed op toe te zien tijdens de uitvoering. Een aannemer die claimt zich te onderscheiden door een duurzame werkwijze, door de inzet van bepaald materiaal of anderszins, moet zich daar ook aan houden. Daar zou in de praktijk best meer aandacht voor mogen zijn. Anders wordt al snel geroepen dat de ingediende plannen van aanpak sprookjesboeken zijn, waar in de praktijk geen invulling aan wordt gegeven. Wil je serieus genomen worden, dan moet duurzaamheid verankerd zijn in de uitvoering en moet daar goed op worden toegezien.'

Langetermijndenken

Met de veranderende sportbehoefte, duurzaam

heidseisen en de huidige microplastics-discussie zijn er tal van uitdagingen voor de sportsector: *never a dull moment* voor de kunstgrasindustrie. 'Daarom is het ook zo moeilijk voor gemeenten om al die ontwikkelingen bij te houden. Je hebt er bij wijze van spreken een dagtaak aan', stelt projectleider Stefan Rozema. Voor Kybys is dit reden om veel tijd en energie te steken in het bijhouden van de ontwikkelingen. Het adviesbureau zit bijvoorbeeld in het hoofdbestuur van de BSNC, is daar vertegenwoordigd in de werkgroep circulariteit en is innovatiepartner van de KNVB. Van der Wielen: 'Als adviseur moet je veel tijd en energie steken in het bijhouden van al die ontwikkelingen. Iets wat je nu adviseert, kan over drie maanden achterhaald zijn.'

Juist daarom is het zo belangrijk voor gemeenten om zelf de kennis in huis te hebben of te halen, zegt Van der Wielen: 'Veel gemeenten doen zichzelf hierin tekort. Ze kijken naar het budget en willen vooral dat de aanbestedingsprocedure vlot verloopt. Een particulier die iets koopt, laat zich goed informeren en weegt alle argumenten af voor hij of zij een besluit neemt. Waarom gebeurt dat bij dit soort projecten niet? Het gaat uiteindelijk wel om gemeenschapsgeld. Door in de voorbereiding meer stil te staan bij bepaalde vragen, kun je veel meer uit de uitvoering halen. Dat verdient je dubbel en dwars terug, zeker op de lange termijn, bijvoorbeeld als een kunstgrasmat twee jaar langer meegaat.'



Stefan Rozema en Bas van Haren



BE SOCIAL
Scan, lees & deell!