



5 min. leestijd

Sportverenigingen willen zoveel mogelijk kunnen trainen, wedstrijden spelen en toernooien organiseren. In weer en wind en bij voorkeur op tijden dat het de sporters uitkomt. Uitval van velden door een slechte conditie dient te allen tijde te worden voorkomen. Evenals uitval van sporters door blessures of ongelukken, bijvoorbeeld door kuilen, pollen of overtollige bladeren. Met het oog op de klimaatverandering is dat geen sinecure. Weerextremen zoals de overmatige hitte van de afgelopen periode of juist enorm grote hoeveelheden neerslag in korte tijd, stellen hoge eisen aan de bodemgesteldheid, de beworteling van het gras en de afwatering van een veld. Tel hierbij op de wettelijke maatregelen voor het gebruik van chemische middelen in de openbare ruimte én de afspraken voor natuurlijk beheer uit de Green Deal Sportvelden, en de vraag rijst hoe we de sportvelden in de toekomst optimaal bespeelbaar houden.

Andere invulling

Weerextremen en wettelijke maatregelen brengen risico's met zich mee voor de bespeelbaarheid van velden. En bij het beheersen van risico's denken opdrachtgevers al snel in termen van extra onderhoudswerkzaamheden en meer kosten. Bij AH Vrij ziet men de oplossing in een andere invulling van de onderhoudscontracten: een contract waarin de aannemer zelf de regie in handen heeft en zelf bepaalt welke vorm van onderhoud nodig is. 'In de huidige RAW-bestekken kunnen we onze meerwaarde niet kwijt', aldus Jan Vrij. 'De kracht zit hem in het omdenken. Opdrachtgevers moeten niet langer vingerwijzend (deel)opdrachten verstrekken volgens de in het bestek voorgeschreven taken

en vastgestelde kostprijzen. Wanneer zij het totale veldbeheer inclusief de risico's en het onderhoudsbudget aan ons overdragen, kunnen wij met onze specifieke kennis en de kaders die de Green Deal ons stelt, zelf aan de knoppen draaien en doen wat nodig is om velden preventief en duurzaam te beheren. Opdrachtgevers hoeven dan slechts de kwaliteit van velden te controleren aan de hand van normen die wij bij aanvang van een contract met elkaar hebben vastgesteld.'

Assetmanagement

Deze invulling is vergelijkbaar met assetmanagement in andere sectoren, waarbij de opdrachtnemer het beheer van een bedrijfsmiddel integraal van de opdrachtgever overneemt en hem daarmee ontzorgt. Contracten zijn hierbij gebaseerd op functionele specificaties in plaats van op een frequentiebestek. De prestaties, risico's en kosten worden vooraf gedefinieerd door een 'asset owner' en vervolgens gerealiseerd door een 'assetmanager'. AH Vrij heeft ervaring met deze aanpak bij het onderhoud van sporen. Daar is het inmiddels de gewoonte om een uitvraag te doen op basis van de te leveren prestatie. Ook bij de onkruidbeheersing op verharding zijn parallelle bewegingen zichtbaar. Opdrachtgevers stappen hier massaal over van frequentiebestekken naar prestatiecontracten, waarin de aannemer zelf de onkruidbeheersmethode bepaalt, volledig verantwoordelijkheid is voor het resultaat en afgerekend wordt op het eindbeeld.

Volgens Jan Vrij is dit een-op-een te vertalen naar het sportveldonderhoud: 'Een sportveld is feitelijk ook een bedrijfsmiddel dat alle dagen van het

INTERVIEW

jaar moet voldoen aan de kwaliteitsvraag van de gebruikers. Wij benoemen binnen ons bedrijf een deskundige assetmanager. Eigenlijk een soort interne opdrachtgever, die bepaalt welke werkzaamheden er op welk sportveld moeten gebeuren en die zorgt dat deze op het juiste moment worden uitgevoerd.' Hiervoor stelt AH Vrij zelf per veld een maatwerk-onderhoudsplan op. De aannemer heeft immers de mogelijkheid (middelen en machines) om snel te schakelen en om de risico's te dragen. Met deze aanpak worden twee vliegen in één klap geslagen: een sportveld wordt duurzaam onderhouden én de bespeelbaarheid van het veld verbetert. Dat gaat niet van de ene op de andere dag, geeft Vrij toe: 'De truc is om de bodem zo vruchtbaar te maken dat het gras harder groeit dan het onkruid. Bij AH Vrij hebben we veel ervaring met het produceren van bomenzand, grond en granulaat. Bij deze productie starten we met structuurloos materiaal (zand) en weten we bodemleven en structuur te kweken. Deze kennis willen we inzetten bij het onderhoud van sportvelden. En eerlijk is eerlijk: dat zal de eerste paar jaar niet meevallen. Maar de ervaring leert dat de kwaliteit steeds verder vooruitgaat en dat deze vorm van onderhoud uiteindelijk niet duurder uitpakt.'

Sportveld-in-één-pakket

AH Vrij heeft deze vorm van assetmanagement gegoten in een sportveld-in-één-pakket, waarmee het bedrijf binnenkort de markt op gaat. Met dit integrale pakket neemt AH Vrij de verantwoordelijkheid voor het beheer en onderhoud van sportvelden, inclusief de communicatie daarover met relevante stakeholders, volledig van zijn opdracht-





5 min. leestijd

Sportverenigingen willen zoveel mogelijk kunnen trainen, wedstrijden spelen en toernooien organiseren. In weer en wind en bij voorkeur op tijden dat het de sporters uitkomt. Uitval van velden door een slechte conditie dient te allen tijde te worden voorkomen. Evenals uitval van sporters door blessures of ongelukken, bijvoorbeeld door kuilen, pollen of overtollige bladeren. Met het oog op de klimaatverandering is dat geen sinecure. Weerextremen zoals de overmatige hitte van de afgelopen periode of juist enorm grote hoeveelheden neerslag in korte tijd, stellen hoge eisen aan de bodemgesteldheid, de beworteling van het gras en de afwatering van een veld. Tel hierbij op de wettelijke maatregelen voor het gebruik van chemische middelen in de openbare ruimte én de afspraken voor natuurlijk beheer uit de Green Deal Sportvelden, en de vraag rijst hoe we de sportvelden in de toekomst optimaal bespeelbaar houden.

Andere invulling

Weerextremen en wettelijke maatregelen brengen risico's met zich mee voor de bespeelbaarheid van velden. En bij het beheersen van risico's denken opdrachtgevers al snel in termen van extra onderhoudswerkzaamheden en meer kosten. Bij AH Vrij ziet men de oplossing in een andere invulling van de onderhoudscontracten: een contract waarin de aannemer zelf de regie in handen heeft en zelf bepaalt welke vorm van onderhoud nodig is. 'In de huidige RAW-bestekken kunnen we onze meerwaarde niet kwijt', aldus Jan Vrij. 'De kracht zit hem in het omdenken. Opdrachtgevers moeten niet langer vingerwijzend (deel)opdrachten verstrekken volgens de in het bestek voorgeschreven taken

en vastgestelde kostprijzen. Wanneer zij het totale veldbeheer inclusief de risico's en het onderhoudsbudget aan ons overdragen, kunnen wij met onze specifieke kennis en de kaders die de Green Deal ons stelt, zelf aan de knoppen draaien en doen wat nodig is om velden preventief en duurzaam te beheren. Opdrachtgevers hoeven dan slechts de kwaliteit van velden te controleren aan de hand van normen die wij bij aanvang van een contract met elkaar hebben vastgesteld.'

Assetmanagement

Deze invulling is vergelijkbaar met assetmanagement in andere sectoren, waarbij de opdrachtnemer het beheer van een bedrijfsmiddel integraal van de opdrachtgever overneemt en hem daarmee ontzorgt. Contracten zijn hierbij gebaseerd op functionele specificaties in plaats van op een frequentiebestek. De prestaties, risico's en kosten worden vooraf gedefinieerd door een 'asset owner' en vervolgens gerealiseerd door een 'assetmanager'. AH Vrij heeft ervaring met deze aanpak bij het onderhoud van sporen. Daar is het inmiddels de gewoonte om een uitvraag te doen op basis van de te leveren prestatie. Ook bij de onkruidbeheersing op verharding zijn parallelle bewegingen zichtbaar. Opdrachtgevers stappen hier massaal over van frequentiebestekken naar prestatiecontracten, waarin de aannemer zelf de onkruidbeheersmethode bepaalt, volledig verantwoordelijkheid is voor het resultaat en afgerekend wordt op het eindbeeld.

Volgens Jan Vrij is dit een-op-een te vertalen naar het sportveldonderhoud: 'Een sportveld is feitelijk ook een bedrijfsmiddel dat alle dagen van het

INTERVIEW

jaar moet voldoen aan de kwaliteitsvraag van de gebruikers. Wij benoemen binnen ons bedrijf een deskundige assetmanager. Eigenlijk een soort interne opdrachtgever, die bepaalt welke werkzaamheden er op welk sportveld moeten gebeuren en die zorgt dat deze op het juiste moment worden uitgevoerd.' Hiervoor stelt AH Vrij zelf per veld een maatwerk-onderhoudsplan op. De aannemer heeft immers de mogelijkheid (middelen en machines) om snel te schakelen en om de risico's te dragen. Met deze aanpak worden twee vliegen in één klap geslagen: een sportveld wordt duurzaam onderhouden én de bespeelbaarheid van het veld verbetert. Dat gaat niet van de ene op de andere dag, geeft Vrij toe: 'De truc is om de bodem zo vruchtbaar te maken dat het gras harder groeit dan het onkruid. Bij AH Vrij hebben we veel ervaring met het produceren van bomenzand, grond en granulaat. Bij deze productie starten we met structuurloos materiaal (zand) en weten we bodemleven en structuur te kweken. Deze kennis willen we inzetten bij het onderhoud van sportvelden. En eerlijk is eerlijk: dat zal de eerste paar jaar niet meevallen. Maar de ervaring leert dat de kwaliteit steeds verder vooruitgaat en dat deze vorm van onderhoud uiteindelijk niet duurder uitpakt.'

Sportveld-in-één-pakket

AH Vrij heeft deze vorm van assetmanagement gegoten in een sportveld-in-één-pakket, waarmee het bedrijf binnenkort de markt op gaat. Met dit integrale pakket neemt AH Vrij de verantwoordelijkheid voor het beheer en onderhoud van sportvelden, inclusief de communicatie daarover met relevante stakeholders, volledig van zijn opdracht-





gevers over. De start van elk contract is het gezamenlijk vaststellen van het eindbeeld en de te leveren prestaties binnen een vaststaand budget, waarbij de basis wordt gevormd door parameters als het type veld, de bespelingsgraad, de gewenste contractduur en de geldende normen van de verschillende sportbonden. Hieruit vloeit per veld een maatwerk-beheer- en onderhoudsplan voort. Jan Vrij geeft aan: 'Doordat wij de rol van beheerder overnemen, zijn we in staat dit integraal aan te pakken. Een bestek beperkt zich tot taken boven de grond, terwijl de Green Deal vereist dat we ons ook richten op ontwikkelingen onder de grond. Met andere woorden: we voeren niet alleen onderhoudswerkzaamheden gericht op de korte termijn uit; we hebben ook de kennis in huis om ons te richten op verbetering van de ondergrond die van belang is voor de veldkwaliteit op de langere termijn. Daarbij nemen wij het financiële risico van kwaliteitsverlies van de opdrachtgever over. Wij worden verantwoordelijk voor de kwaliteit van de velden en opdrachtgevers rekenen ons hierop af. De sportveldkwaliteit borgen we periodiek, door elk kwartaal een kwaliteitsopname te doen. En omdat we uiteraard niet als een slager ons eigen

vlees willen keuren, laten we jaarlijks een veldkeuring doen door een onafhankelijke partij.'

Voordelen

De voordelen van het sportveld-in-één-pakket gaan verder dan alleen het zorgen voor optimale kwaliteit van de velden. Ook de communicatie met relevante stakeholders, waaronder klachtenafdeling, wordt overgenomen van opdrachtgevers. Zij krijgen daarmee één partner voor beheer, onderhoud én service. AH Vrij fungeert als centraal aanspreekpunt voor alle partijen, wat de communicatie eenvoudiger maakt en de uitvoering ten goede komt. Om de afspraken inzichtelijk te houden voor alle partijen, wordt toegang geboden tot een centraal registratie- en communicatiesysteem. Jan Vrij: 'Met onze aanpak zijn we in staat om sneller te handelen en niet eerst een (deel)opdracht van de opdrachtgever af te wachten. De contacten met de stakeholders worden veel directer, waardoor we beter kunnen anticiperen op de specifieke wensen van gebruikers.'

Meerwaarde

Met deze integrale benadering van veldonder-

houd, beheer, communicatie en een onafhankelijke kwaliteitsborging wil AH Vrij zijn opdrachtgevers in de toekomst meerwaarde bieden bij het op het gewenste kwaliteitsniveau brengen en houden van sportvelden. Daarin is het bedrijf niet het eerste en ook niet het enige. Jan Vrij: 'Geluiden dat een andere aanpak nodig is, zijn niet nieuw. De tijd om die aanpak concreet vorm te geven, begint echter te dringen. Als partijen een beetje durven omdenken en bereid zijn andere contractvormen aan te gaan, is het slechts een kleine stap om risico's om te buigen in kansen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.fieldmanager.nl/article/26972/geef-ons-maar-de-risicos-wij-zien-er-kansen-in