



Masterbestek kunstgras: goed idee of dood in de pot voor de kunstgrasindustrie?

Hypercube verdedigt tijdens het Nationaal Sportvelden Congres de opzet van de tweede kunstgrastender

De Nederlandse kunstgrasindustrie is in beroering. Het 'kunstje' dat Hypercube in 2013 uithaalde met de aanbesteding van kunstgras voor BVO-clubs, wordt opnieuw van stal gehaald. De pijlen worden nu niet gericht op het betaald voetbal, maar op de breedtesport. Volgens Hypercube zou in 2016 25 procent van de kunstgrasvelden via deze tender worden aanbesteed.

Auteur: Hein van Iersel



4 min. leestijd

INTERVIEW

Genius achter deze aanbesteding is, net als in 2013, Pieter Nieuwenhuis van Hypercube. Zijn bedrijf heeft het initiatief tot deze tender genomen en lijkt nu heel voorzichtig witte rook uit Zeist te hebben gekregen. Begin november organiseren de KNVB en Hypercube een vijftal bijeenkomsten, waarin bij sportveldbestuurders, gemeentelijke beleidsambtenaren en fieldmanagers de animo wordt gepolst om op deze manier een kunstgrasveld in te kopen. De reden hiervoor zou volgens Nieuwenhuis zijn dat clubs en gemeentes tegen een lagere prijs koopman zouden zijn. Nieuwenhuis denkt dat dit al gauw tien tot vijftien procent verschil kan maken. Dat verschil moet worden gemaakt door de lagere aanbestedingskosten, maar vooral door de scherpere prijs die voor het veld wordt gerekend. Deze lagere prijs zou worden verklaard door de efficiëntiewinst van de winnende fabrikant en aannemer. Nu wordt de kunstgrasmarkt nog gekenmerkt door hollen gedurende een enorme werkpiek van twee of drie maanden en bijna stilstaan in de rest van het jaar. Maar straks kan de winnaar van de tender zijn werk veel beter plannen en op die manier inkoopvoordeel halen bij onderaannemers. Toch zijn het met name de aannemers en onderaannemers die fel gekant zijn tegen de tender. De meesten zijn van mening dat dit allemaal niet mogelijk is en dat het beloofde voordeel niet haalbaar is, omdat de prijzen die nu voor kunstgras gevraagd worden al beneden alle peil zijn. Een belangrijk bezwaar dat vaak genoemd wordt, is dat de grotere gemeentes, die relatief veel kennis hebben op het gebied van inkoop van kunstgras, niet bereid zullen zijn om aan de tender deel te nemen. Daarnaast zijn veel mensen in de kunstgrasindustrie bang dat de tender verstorend zal werken op het bestaande netwerk van aannemers, onderaannemers en adviesbureaus. Voorstanders wijzen erop dat deze manier van inkopen de toekomst vertegenwoordigt. Natuurlijk, zo wordt geredeneerd, wekt dit weerstand op, maar dat is nu eenmaal de toekomst. In andere branches – kijk naar de energiemarkt – is dit schering en inslag. Het grote voordeel voor de sector zou zijn dat tegen een lagere prijs betere kwaliteit wordt gekocht, en dat op deze manier innovatie en duurzaamheid worden gepromoot.

Verstorend

Nieuwenhuis is de eerste om toe te geven dat zijn tender verstorend kan werken: 'Een fabrikant heeft hier de mogelijkheid om behoorlijk marktverstorend bezig te zijn. Zo is het kapitalisme nu eenmaal in elkaar geschroefd.' Volgens Van Nieuwenhuis is het onvermijdelijk dat dit gaat gebeuren. 'Overal om ons heen, in tal van sectoren, gebeurt dit, dus

het is een kwestie van tijd voordat de sportmarkt aan de beurt komt.'

Tegelijkertijd wil Nieuwenhuis de verwachtingen temperen. 'Het is nog maar de vraag of de tender uiteindelijk wel doorgaat' en: 'We hebben nog niets op de lat.' Of de tender werkelijk doorgaat, moet bepaald worden via de roadshow die begin november wordt georganiseerd. Op vijf bijeenkomsten in het hele land zal bij clubs en gemeentes worden getoetst of er interesse bestaat. Meteen daarna wordt een website opgetuigd, waarop clubs hun intentie kunnen uitspreken. Daarnaast is het de vraag hoe groot het aantal velden is dat uit de markt wordt geplukt. Nieuwenhuis denkt dat dit nooit meer dan 25 tot 30 procent van de markt kan zijn. Op basis van de huidige markt gaat het dan om ongeveer dertig tot veertig velden.

Sport

Hypercube heeft de verschillende sportbonden gepolst om mee te doen aan de tender. Daarvan zijn alleen de KNVB en de korfbalbond overgebleven. Andere bonden, zoals de tennis- en de hockeybond, zagen geen toegevoegde waarde in een grootschalige aanbesteding. Deelnemende bonden zouden verder geen commercieel belang hebben bij de uitvoering van het plan. Nieuwenhuis: 'Het enige belang van de KNVB is betere kwaliteit tegen een lagere prijs.'

Compleet pakket

De aanbesteding richt zich overigens niet alleen op het kunstgrasveld zelf. Ook alle zaken daaromheen worden op de markt gebracht. Nieuwenhuis: 'We hebben een objectboom ontwikkeld, die zich zowel horizontaal als verticaal uitstrekt. Horizontaal heb je de keuze tussen de verschillende kwaliteiten. Dus een standaardveld, een slag beter of absolute topkwaliteit. Verticaal heb je als gemeente of club de keuze om aanvullende zaken in te kopen. Dus hekwerken, bestrating, belichting en dergelijke. Deelnemers aan de aanbestedingen hebben niet alleen op dit gebied uitgebreide keuzemogelijkheden. Dat geldt ook voor de manier waarop ze in het proces stappen. Hypercube heeft een systeem ontwikkeld waarbij je als club extra voordeel kunt verdienen als je doorgeeft dat je definitief meedoet.

Nieuwenhuis: 'Als je als club of gemeente zegt dat je ongeacht de uitkomst van de tender meedoet, krijg je extra korting op de kosten voor de procesgang. Dat noemen wij A-clubs.' Ook als B-club krijg je korting op de kosten voor de procesgang. Iets minder, natuurlijk, omdat je dan het recht hebt om je terug te trekken uit de aanbe-

steding als de prijs of kwaliteit boven een bepaald drempelwaarde uitkomt. C-clubs hebben nog meer vrijheid en betalen daarom een fee boven op de kosten voor de procesgang. Zij kunnen vooraf hun uiterste prijs opgeven. Voor alles geldt verder een no cure, no pay-aanpak. Mocht de tender uiteindelijk niet doorgaan, dan worden geen kosten gerekend.

Een fabrikant heeft de mogelijkheid om behoorlijk marktverstorend bezig te zijn

Drie partijen

De eerstkomende stap is nu polsen in de markt of er animo is voor de tender. Mocht dat proces positief worden afgesloten, dan start de werkelijke aanbesteding. Nieuwenhuis: 'We gaan werken met een Europese aanbesteding. Technisch zal die worden begeleid door Kybys en juridisch door Damsté Advocaten uit Enschede.'

Nieuwenhuis: 'Het kan allemaal nog worden afgeblazen. Dat kan door een gebrek aan belangstelling bij de clubs, maar ook doordat de fabrikanten de aanbesteding gaan boycotten. Maar dat laatste verwacht ik niet.'

**Be social**

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-5483