





Veel zorg over kwaliteit en verstoring van de markt

Masterbestek kunstgras zal best besparingen opleveren, maar initiatiefnemers houden de kaarten nog even tegen de borst

In 2013 organiseerden het Utrechtse bedrijf Hypercube samen met adviesbureau Kybys een kunstgrastender voor BVO's. In totaal kregen zeven, meest Jupiler League-clubs een kunstgrasveld aangemeten. Gezien de omvang van de markt absoluut een giga-succes.

Auteur: Hein van Iersel

Dit succes smaakt klaarblijkelijk naar meer, want dezelfde initiatiefnemers, versterkt met het Twentse advocatenbureau Damsté, willen in 2016 en 2017 dezelfde stunt nogmaals uitvoeren, waarbij dit keer de totale kunstgrasmarkt voor voetbal, korfbal én hockey op de korrel wordt genomen. Een initiatief dat in de sportsector voor de nodige beroering heeft gezorgd. Het algemene gevoel is dat de markt zwaar verstoord zal raken door de tender, omdat in een keer een groot aantal velden uit de markt wordt gehaald. Dat zou zorgen voor extra prijsdruk op een markt die al jaren onder druk staat. Daarnaast zou het ook de business van de tussenlaag van adviesbureaus die door sportclubs en gemeenten worden ingehuurd, ingrijpend verstoren.

Vakblad *Fieldmanager* organiseerde daarom, op initiatief van Wim Glaap van Copier, een discussieforum. Doel was een open discussie tussen voor- en tegenstanders van het Masterbestek kunstgras, zoals de tender in de volksmond al is gaan heten. De rondetafel discussie werd gehouden bij de KNVB in Zeist.

Succesvol

Over hoe succesvol de tender van 2013 werkelijk was, verschillen overigens de meningen. In een blog van Arjan Knottnerus op de Fieldturf-website is te lezen dat alle aangelegde velden weer verschillend van opbouw zijn geweest. En sceptici van deze tender zullen er waarschijnlijk niet veel naast zitten als zij beweren dat loyaliteit van de klant in dit geval gekocht is door een bovengemiddeld hoge sponsorbijdrage van het winnende consortium, dat werd gevormd door TenCate en Greenfields.

Ben Moonen van brancheorganisatie BSNC: 'Ik ben hier als vertegenwoordiger van een brancheorganisatie en neem dus geen standpunt in over de wenselijkheid van een tender, maar ben wel bezorgd over wat dit betekent voor de kwaliteit van de sportaccommodaties. We komen uit een periode waarbij bij aanbestedingen de laagste prijs leidend was. Daar willen we nu juist vanaf. Onze angst is dat door de tender de prijs alleen maar verder onder druk komt te staan. En dit ten koste van de kwaliteit. En bedrijven die het al moeilijk hebben, krijgen het alleen maar zwaarder.'

Hypercube

Hoofdinitiatiefnemer Hypercube is niet over een nacht ijs gegaan bij het optuigen van de geplande aanbesteding. De aanleiding zou volgens CEO Nieuwenhuis liggen in een verzoek van een aantal clubs op het Zuid-Hollandse eiland Goeree-Overflakkee. Wethouder Marnix Trouwborst van deze gemeente, die naast Sport ook Financiën in zijn portefeuille heeft, is namens de gemeente aanwezig. De wethouder kondigt op het forum aan dat zijn gemeente waarschijnlijk rond de veertien velden op deze manier wil aanschaffen. Een enorme order natuurlijk. Zeker als je dat afzet tegen de totale omvang van de markt in 2015, waar ergens rond de 150 velden zullen worden aangelegd. De laatste jaren heeft de markt zich op een opvallende manier verbreed. Waren het tien jaar geleden vooral de grote drie (Grontmij, Arcadis en Antea) die de buit verdeelden, en een jaar of vijf geleden partijen als C.S.C die duidelijk marktleidend waren, inmiddels is een veel diffuser beeld ontstaan, waarbij een groter aantal lokale aannemers een deel van de markt in handen hebben. Jan Vrij van AH Vrij is een van die aannemers. Vrij is naar het forum

De rondetafel discussie Masterbestek Kunstgras werd gehouden op 4 november bij de KNVB in Zeist en werd bijgewoond door:

- Ben Moonen - BSNC
- Gosewin Bos - Antea Group (namens PABA)
- Hans Schelling - KNVB
- Huub Keijzers - gemeente Weert
- Jan te Koppele - Stichting RW
- Jan v d Leij - Cumela
- Jan Vrij - AH Vrij
- Marnix Trouwborst - wethouder gemeente Goeree-Overflakkee
- Pieter Nieuwenhuis - Hypercube
- Rutger Schuijffel - Polytan
- Sander Akkerman - Kybys
- Seth van der Wielen - Kybys
- Silvain van der Wiel - Copier
- Ton de Kroon - Adviesburo RIET
- Ton Sterk - Den Bosch
- Hein van Iersel -Hoofdredacteur Fieldmanager

gekomen als directeur van AH Vrij, maar daarnaast ook als bestuurslid van Cumula. Hij is bang dat zijn categorie bedrijven praktisch gesproken niet mee kan doen in dergelijke tenders. Uit de presentaties aan de markt blijkt ook dat de initiatiefnemers verwachtten dat de winnaar van de tender eerder uit de groep van de vezelfabrikanten zal komen dan uit de groep van kunstgrasaannemers. Overigens blijkt uit het interview met Pieter Nieuwenhuis dat verstoring van de markt duidelijk deel uitmaakt van de strategie van de tender. Nieuwenhuis in het aangehaalde interview in *Fieldmanager* nr. 6 2015: 'Een fabrikant heeft hier-

mee de mogelijkheid om substantieel marktverstorend bezig te zijn. Zo is het kapitalisme in elkaar geschroefd.'

Seth van der Wielen van Kybys: 'Er is wel een verschil tussen een marktpartij die marktverstorend bezig kan zijn, en een tender die marktverstorend werkt. Pieter bedoelde in zijn eerdere interview het eerste. 'Ik wil er persoonlijk voor waken dat het tweede niet gebeurt. Het is nadrukkelijk niet zo dat er buitensporige eisen, als omvang van aannemers, worden gevraagd. Wel in enige mate natuurlijk, omdat er zekerheid moet zijn over het nakomen van leveringsverplichtingen. Overigens, als een tufter meerdere aannemers betreft in zijn inschrijving, is dat helemaal prima wat ons betreft.'

Wat de initiatiefnemers achter de tender bedoelen, is dat aannemers hun zaak moeten bepleiten bij hun lokale opdrachtgevers, 'please, zet dit vinkje uit en laat mij het gewoon doen,' of in tweede instantie bij de mogelijke winnaar van de tender, 'please, mag ik in jouw consortium?'

Ze zeggen dat het maatwerk is, maar kunnen vervolgens wel in een dag een offerte maken

Markt aftasten

In november 2015 organiseren Hypercube en consorten een aantal bijeenkomsten waar de potentiële opdrachtgevers worden bijgepraat over de tender. Dat gaat iedere keer in twee bijeenkomsten, waarbij in de middag gemeenten worden ontvangen en in de avond de verenigingen. Op dit moment gaan die bijeenkomsten nog vooral over het proces dat wordt gevolgd, en wat minder over het te verwachten resultaat. De initiatiefnemers melden weliswaar dat het gaat om een hogere kwaliteit tegen lagere prijzen, maar melden tegelijk dat die doelstelling uiteindelijk wel wordt bepaald door de opdrachtgevers. Mochten zij bepalen dat er behoefte is aan dezelfde kwaliteit tegen lagere

prijzen, dan wordt dat de uitvraag. Ton Sterk, hoofd Beheer en exploitatie bij de gemeente 's-Hertogenbosch is om die reden geen voorstander van de tender. 'Wat maakt mij die veertigduizend euro uit die ik initieel misschien extra moet uitgeven voor een veld? Waar ik behoefte aan heb, is een mat die veertien jaar meegaat. Ik wil een kunstgraslevenscyclus kopen en niet een losse mat.' Dat is een verhaal dat herkend wordt door onder anderen Ton de Kroon van Buro RIET. Hij is optimistisch over de kwaliteitsvraag van verenigingen en lijkt niet bang dat de verenigingen alleen maar kiezen voor lage initiële kosten en dan na een paar jaar met de gebakken peren zitten.

Clusteren

Een van de grootste barricades die genomen zal moeten worden, wordt bepaald door de Aanbestedingswet. Hierin wordt bepaald dat een overheid niet onnodig mag clusteren. Dit is dan vooral om de kleinere lokale aannemers te beschermen. 'Gij zult niet onnodig samenvoegen,' zegt de wetgever over tenders die samenhangen met publiek geld. En het aanleggen van een kunstgrasveld wordt voor het overgrote deel met publiek geld betaald.

Een private club kan daarentegen gaan en staan waar hij wil, tenzij meer dan 50% van het geld van de gemeente komt. Mocht een club volledig vrij zijn in zijn keuze, dan is het nog maar zeer de vraag of ze baat hebben bij de tender. Zij kunnen dan immers rechtstreeks onderhandelen met die mattenleverancier of aannemer die de kunstgrasmat van hun keuze levert, en wellicht ook nog wat werk onderbrengen bij de lokale aannemer die

de club al jaren sponsort. Als zij aansluiten bij het Masterbestek kunstgras, lopen zij het risico iets anders te krijgen dan wat zij heel graag willen. De tender gaat namelijk Europees aanbesteden. Dat betekent dat de aanbesteder geen merknamen mag voorschrijven en het moet doen met functionele beschrijvingen.

Jos van Alphen is werkzaam bij Bouwend Nederland en dan meer specifiek bij de afdeling van deze brancheorganisatie die fungeert als aanbestedingswaakhond. Hoewel niet aanwezig bij de ronde tafel, meldt hij dat zijn organisatie de kans groot acht dat tegen deze tender geageerd gaat worden op het moment dat deze op TenderNed gepubliceerd zal worden. Van Alphen meldt verder dat een vergelijking met de eerdere BVO-tender niet terecht is. Het ging toen om een handjevol betaaldvoetbalverenigingen dat bovendien veel met elkaar gemeen heeft.

Jan van der Leij, secretaris Grondverzet en cultuursport bij Cumula is het hartgrondig eens met de observaties van Bouwend Nederland.

Directielevering

Heel concreet maken de initiatiefnemers het niet, maar er lijken wel opties om de Aanbestedingswet op dit gebied te passeren. Een mogelijkheid zou bijvoorbeeld zijn om te werken met directieleveringen. De mat wordt dan door de winnaar van de tender geleverd aan een lokale aannemer die zorgt voor de onderbouw en eventueel installatie. Ook hier zijn procedurele bezwaren tegen. Alle kunstgrasmatten die op de Sportvloerenlijst staan, zijn gekoppeld aan specifieke aannemers. Wordt voor deze constructie gekozen, zou er dus dispensatie



van de sportbonden moeten komen. Een tweede probleem is dan dat er een knip wordt gemaakt tussen onderbouw en toplaag, wat tot het afschrijven van verantwoordelijkheden kan leiden. Rutger Schuijffel van Polytan is van mening dat we over dat laatste niet al te krampachtig moeten doen. 'In het buitenland is dat heel gewoon en zelden een probleem. Alleen Nederland is daar uitgesproken in.'

Als aannemer kun je vissen of jagen. Als je kiest voor vissen blijf je zitten en zul je uiteindelijk de markt verliezen

Opsplitsen

De manier om de anti-clustervoorwaarden te omzeilen die Hypercube voor ogen heeft, is wat anders ingestoken. Nieuwenhuis: 'Wat wij gaan doen – en daarover zullen we in overleg gaan met de industrie én de opdrachtgevers – is de uiteindelijke opdracht opknippen in een aantal percelen. Die percelen kunnen op verschillende manieren worden geformeerd, bijvoorbeeld op geografische grondslag of op de verschillende kwaliteitsniveaus. De uiteindelijke opsplitsing in percelen zullen we ophalen in de markt. Daarvoor dient onder meer de huidige marktverkenning.'

Maatwerk

Jan te Koppele is penningmeester van een stichting. Hij is de afgelopen jaren als bestuurder betrokken geweest bij de aanleg van een aantal velden voor de Apeldoornse club Groen-Wit, waarbij de gemeente optrad als financier op afstand. In Apeldoorn is het zo geregeld, dat de gemeente het geld aan de vereniging uitleent, maar de club uiteindelijk dit geld wel afbetaalt. Op die manier kun je als vereniging onder de eisen van de Aanbestedingswet uitkomen. Te Koppele is enthousiast over de tender en verbaast zich zichtbaar over de scepsis die in de zaal is ontstaan ten aanzien van de tender. Dit is toch alleen maar goed! Clubs kunnen hiermee tegen betere tarie-



ven een kunstgrasveld aanschaffen. Te Koppele: 'Ik heb bij de aanleg van ons derde veld gemerkt dat aannemers niet wilden dat wij als Apeldoornse clubs gingen clusteren. Het tegenargument dat dan gebruikt wordt, is dat het maatwerk zou zijn. Ze zeggen dat het maatwerk is, maar kunnen vervolgens wel in een dag een offerte maken. Ik denk dat een prijslijst met alle mogelijkheden voldoende moet zijn om tot een mooie aanneemsom te komen. Het is niets anders dan de prijslijst van een auto.'

Dit is koren op de molen van Nieuwenhuis: 'Onderdeel van de tender wordt uiteindelijk een menugestuurde omgeving waarin iedere club zijn gewenste veld bij elkaar kan aanvinken.'

Kwaliteit

Het meest aangeroerde aspect van de tender is de kwaliteit van de matten die uiteindelijk worden gebouwd. Gosewin Bos van Antea Group verbaast zich over twee aspecten: 'Ik begrijp dat in de tender geen directievoering en controle tijdens de aanleg zit, maar dat deze optioneel kan worden ingekocht. Verder zou ik willen meegeven dat kwaliteit zwaar wordt meegeteld in de emvi, bijvoorbeeld voor zeventig procent. Nieuwenhuis van Hypercube en Van der Wielen van Kybys reageren begrijpend, maar doen geen toezeggingen. Het is uiteindelijk de klant die bepaalt welke wegingsfactoren worden meegenomen in de emvi. Van der Wielen houdt echter nog een aantal kaarten achter de hand: 'Ik ga hier niet alles vertellen over hoe wij dat willen doen, maar je zult moeten begrijpen dat wij als toonaangevend bureau onze naam niet op het spel willen zetten met een slechte aanbesteding.'

Jagen of vissen

Evenals Jan te Koppele lijkt ook Marnix Trouwborst, wethouder van de gemeente Goeree-Overflakkee verbaasd over de stemming in de zaal. Trouwborst: 'Wat ik hoor over de opstelling van de aannemers, vind ik niet verstandig en niet meer van deze tijd. Als aannemer kun je vissen of jagen. Als je kiest voor vissen, blijf je zitten en zul je uiteindelijk de markt verliezen. Je moet reëel zijn. Alle budgetten van gemeenten gaan naar beneden. Dus, als je iets wilt, zul je dat op een andere manier moeten doen.' Ton Sterk van Den Bosch vraagt aan de wethouder: 'Hoe krijgen jullie zo snel al die velden op je begroting. Ons lukt dat niet. Dat duurt enkele jaren en met de bezuinigingen van nu lukt dat helemaal niet meer.' Volgens Trouwborst is dat in Goeree-Overflakkee geen enkel probleem. En hoewel de velden nog niet op de begroting staan, verwacht de wethouder dat hij de aanleg met een passende financieringsconstructie probleemloos door de raad krijgt.

KNVB

Na de bijeenkomst schiet Hans Schelling, *manager Operations* bij de KNVB, mij nog even aan. 'Ons belang bij de tender is: betere en goedkopere velden voor onze leden. Niet meer en niet minder. Daarom staan wij positief tegenover het plan, maar wij organiseren niet mee en zijn niet betrokken in de organisatie.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-5521