

Wie vroeg durft aan te besteden, wint op prijs én kwaliteit



Seth van der Wielen

In veel gemeenten is het vaste prik: kunstgrasvelden worden gerenoveerd in de zomer. Logisch, zou je denken. Dan liggen de competities immers stil en zijn de velden leeg; de aannemer kan aan de slag gaan. Toch is dat precies waar het knelt. Want als iedereen in juli en augustus renoveert, ontstaat er druk op capaciteit en daarmee op kwaliteit én prijs.

Bij KYBYS zien we dit als een jaarlijks fenomeen. Gemeenten starten de aanbestedingen vrij laat in het voorjaar, aannemers en leveranciers moeten in een korte tijd veel werk verzetten. Gevolg? Minder scherpe prijzen, logistieke drukte, beperkte beschikbaarheid van materieel en personeel en het risico op kwaliteitsverlies. Dat kan slimmer.

Wie in april wil starten met de uitvoering, moet al in het najaar ervoor beginnen met de voorbereiding

Spreiden levert op, letterlijk én figuurlijk

Door renovaties eerder of juist later uit te voeren, ontstaat ruimte. Letterlijk op de planning van de aannemer. Maar ook figuurlijk: voor betere afstemming, scherpere tarieven en aandacht voor kwaliteit. Buiten het hoogseizoen is er meer tijd voor een zorgvuldige uitvoering, meer kwaliteit en een langere levensduur van het veld.

Wie in april wil starten met de uitvoering, moet al in het najaar ervoor beginnen met de voorbe-

reiding. Denk aan technische inspecties, bestekken, afstemming en de aanbesteding zelf. Die aanpak loont. Meer rust in het proces en meer grip op kwaliteit en kosten.

De certificaten van kunstgrasvoetbalvelden verlopen standaard in juli. Een herkeuring vindt dan plaats zo'n zes maanden van tevoren, in januari of februari. Als blijkt dat een veld dan niet aan de norm voor hercertificering voldoet, is een renovatie noodzakelijk. De termijn wordt dan erg krap. Volgens KYBYS ligt de oplossing voor de hand: maak het mogelijk om al vanaf oktober in het voorgaande jaar te herkeuren. Zo ontstaat er voldoende tijd om een afgewogen besluit te nemen, technische voorbereiding te doen en de aanbesteding op te starten. We roepen de sportbonden op om dit voorstel serieus te overwegen in het belang van kwaliteit, betaalbaarheid en planning. Een praktische tussenoplossing is uitvoeren van een voorloopkeuring. Dan wordt al eerder duidelijk of een veld nog voldoet.

Wat houdt spreiding tegen?

De praktijk is weerbarstig. Gemeenten houden rekening met clubs die toernooien organiseren in juni, of juist willen starten met trainen in augustus. Ze vrezen omzetverlies in de kantine of klachten van sporters die geen toegang hebben tot hun veld. Die bezwaren zijn begrijpelijk. Maar niet onoverkomelijk.

Juist daarom is overleg met de vereniging essentieel. Leg uit waarom spreiding wél in hun belang is: het voorkomt de kans op uitloop en improvisatie, verhoogt de kwaliteit van het veld. Kijk gezamenlijk naar de bezetting van de velden en bespreek tijdelijke uitwijkmogelijkheden.

Ga het gesprek aan

Als beheerder hoeft je die keuze niet alleen te maken. Maar durf het gesprek aan te gaan. Breng het onderwerp tijdig op tafel bij de verenigingen. Onderbouw je keuze en laat zien wat het oplevert: minder druk in de uitvoering, hogere kwaliteit, een lager prijsniveau en mogelijkheden voor uitloop van de planning. Vaak blijkt er meer mogelijk dan je denkt, zeker als je samenwerkt op basis van vertrouwen en met oog voor de lange termijn.

Renoveren buiten de zomer is misschien niet vanzelfsprekend. Maar wél verstandig. En met de juiste voorbereiding en communicatie blijkt het in de praktijk prima uitvoerbaar.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!