

# Aanbesteden sportvelden: te complex en te weinig kwaliteit?

## Aanbestedingsbarometer 2026: It takes two to tender

De sportveldenmarkt verandert door nieuwe regels en meer aandacht voor kwaliteit en duurzaamheid. Begin 2026 heeft vakblad Fieldmanager daarom een enquête gehouden onder professionals in de sector. Deze Aanbestedingsbarometer laat zien dat de traditionele aanpak nog vaak wordt gebruikt, maar dat er ook behoefte is aan eenvoud, duidelijkere rolverdeling en meer focus op kwaliteit.

Auteur: Wijnand Meijboom

Uit de antwoorden blijkt dat meervoudig onderhands aanbesteden voor een grote meerderheid nog steeds wordt gezien als een passende methode voor de aanleg en vervanging van kunst- en natuurgrasvelden. In totaal geeft 67,5 procent van de respondenten aan het hier (helemaal) mee eens te zijn, terwijl slechts 17,5 procent een negatief oordeel heeft en vijftien procent neutraal blijft. Ondanks veranderingen in regelgeving en marktwerking lijkt deze aanbestedingsvorm dus nog altijd aan te sluiten bij de aard en schaal van veel sportveldprojecten.

Tegelijkertijd ervaart een aanzienlijk deel van de markt dat aanbestedingen de laatste jaren onnodig complex zijn geworden. Maar liefst driekwart van alle deelnemers vindt dat procedures en bestekken te omvangrijk zijn,

ook wanneer het gaat om relatief eenvoudige projecten zoals de vervanging van bestaande velden. Slechts een kleine minderheid van iets meer dan twaalf procent is het hiermee oneens. De ervaren complexiteit leidt volgens veel betrokkenen tot meer administratieve lasten, langere voorbereidingstrajecten en een groter beroep op externe ondersteuning. Christianne van der Zouw van Finovi vulde ook de enquête in en zegt hierover: 'Bij gunning op laagste prijs is de administratieve last vaak buitensporig hoog door het verplicht indienen van diverse bijlagen door alle inschrijvers. Dat is inefficiënt, tijdrovend en overbodig. Daarbij conformeert een inschrijver zich door in te schrijven al aan de contracteisen. Deze informatie hoort pas als verificatie bij de laagste inschrijver te worden opgevraagd.'

De rol van adviesbureaus vormt een ander terugkerend thema. Meer dan de helft van de respondenten (51,28 procent) vindt dat hun rol binnen het aanbestedingsproces te groot is, terwijl ongeveer dertig procent dat niet zo ziet en bijna achttien procent een neutrale positie inneemt. Dat adviesbureaus een belangrijke plek innemen in de sportveldenmarkt is al langer bekend, maar de enquête maakt zichtbaar dat er een spanningsveld wordt ervaren tussen ondersteuning enerzijds en afhankelijkheid anderzijds. Deelnemer Pleun Lok verwoordt het als volgt: 'Het probleem van veel opdrachtgevers is, dat er onvoldoende echte kennis is van aanleg, beheer en onderhoud van buiten sportaccommodaties. Als men dan al de regie neemt, is die vaak zwalkend en onvoldoende deskundig. Het is broodnodig dat





Pleun Lok

gemeenten er zorg voor dragen dat de kennis van fieldmanagement op niveau komt, anders blijft de rol van adviesbureaus te groot. En ook niet alle adviesbureaus zijn echt deskundig, en soms partijdig op eigen gelieerde producten, helaas.' Van der Zouw over de rol van adviesbureaus: 'Een gebrek aan inhoudelijke kennis bij sommige adviesbureaus resulteert in matige bestekken, meerwerk en extra kosten voor opdrachtgevers. Door traditioneel aanbesteden worden innovatie en duurzaamheidskansen gemist, terwijl alternatieven zoals bouwteams aantoonbaar meer tevreden stakeholders opleveren en niet duurder hoeven te zijn. De rol van adviesbureaus is vaak overheersend. Zij drukken hun eigen stempel op bestekken en bepalen vaak wie er uitgenodigd worden. De gestelde producteisen ondermijnen geregeld het kwaliteitszorgsysteem en zorgen ervoor dat randjes van toegestane marges opgezocht moeten worden met alle mogelijke gevolgen van dien.'

Op het gebied van kwaliteit is de uitkomst nog uitgesprokener. Een ruime meerderheid van 77,5 procent vindt dat aanbesteden niet automatisch leidt tot betere sportvelden. Slechts tien procent is het daar niet mee eens, terwijl 12,5 procent neutraal blijft. Veel respondenten ervaren dat aanbestedingen sterk worden gedomineerd door prijs en procedure, terwijl factoren als vakmanschap, materiaalkeuze en duurzaamheidsambities uiteindelijk bepalend zijn voor het eindresultaat. De vraag dringt

zich op in hoeverre de huidige aanbestedings-systematiek voldoende ruimte biedt om deze inhoudelijke kwaliteit te borgen.

Ook de rol van opdrachtgevers zelf komt duidelijk naar voren. Volgens 57,5 procent van de deelnemers nemen opdrachtgevers te weinig verantwoordelijkheid in het aanbestedingsproces. Een op de vijf is het daar niet mee eens, terwijl 22,5 procent neutraal antwoordt. De resultaten suggereren dat veel keuzes momenteel worden overgelaten aan adviseurs, terwijl opdrachtgevers juist een sleutelpositie hebben om richting te geven, ambities te verhelderen en de balans te bewaken tussen prijs, kwaliteit en risico's. Ook Van der Zouw vindt dat opdrachtgevers meer regie zouden moeten nemen: 'Opdrachtgevers nemen te weinig regie en verschuilen zich vaak achter adviesbureaus.'



Christianne van der Zouw

**'Bij gunning op laagste prijs is de administratieve last vaak buitensporig hoog door het verplicht indienen van diverse bijlagen door alle inschrijvers. Dat is inefficiënt, tijdrovend en overbodig'**

## ‘Het is broodnodig dat gemeenten er zorg voor dragen dat de kennis van field-management op niveau komt, anders blijft de rol van adviesbureaus te groot’

Daardoor worden kansen gemist op kwaliteit en duurzaamheid en worden projecten onnodig duur. Meer eigenaarschap bij de opdrachtgever leidt tot betere keuzes en effectievere uitvoering.’

De resultaten van deze Aanbestedingsbarometer laten daarmee een markt zien die in de kern tevreden is over de basisaanpak, maar die tegelijkertijd een duidelijke behoefte heeft aan verbetering. De roep om vereenvoudiging van procedures, een helderder rolverdeling tussen opdrachtgevers en adviseurs en meer nadruk op de inhoudelijke kwaliteit van sportvelden klinkt breed door in de antwoorden. Van der Zouw verwoordt het als volgt: ‘Meervoudig onderhands aanbesteden kan werken, maar vraagt om scherpere keuzes in wie wordt uitgenodigd. Bouwteams leveren bij projecten met meer uitdaging of ambitie betere resultaten op.’

### Programma van Eisen

Deelnemer Pleun Lok is een pertinente tegenstander van openbaar aanbesteden en in bepaalde gevallen ook van meervoudig onderhands. ‘Ik ben een voorstander van het volgende. Stel een zeer zorgvuldig Programma van Eisen op. Doe dat als opdrachtgever of huur een deskundig adviesbureau in.

Selecteer een aantal marktpartijen waarvan je weet dat ze echt deskundig zijn. Laat ze een presentatie maken en selecteer de winnaar (de beste aanbieder). Ga dan aan de slag, laat die beste een plan maken, maar ook met de verplichting van 5 of 10 jaar onderhoud. Dit geldt voor de grotere projecten. Voor de minder forse zou ik altijd 1 op 1 aanbesteden, of desnoods meervoudig onderhands.’

### Gezamenlijke inspanning

De uitslag van de enquête maakt duidelijk dat de toekomst van aanbestedingen in de sportveldenmarkt vraagt om een gezamenlijke inspanning van opdrachtgevers, adviseurs en uitvoerende partijen. De titel van de enquête vat dat treffend samen: *It takes two to tender* en volgens de respondenten zijn beide partners aan zet om het proces toekomstbestendig te maken.



## ‘Meer eigenaarschap bij de opdrachtgever leidt tot betere keuzes en effectievere uitvoering’



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!