

Je best doen

Belangrijkste artikel in deze Fieldmanager is het verslag van het forum 'Welkom in de nieuwe markt'. Waarom belangrijk? Omdat het gaat om een inventarisatie van de uitdagingen waarvoor de sportsector in 2012 gesteld wordt. Als hoofdredacteur ga je natuurlijk met een bepaalde verwachting zo'n forum in. Wat hoop je er uit te halen? En natuurlijk verwacht je dat het een optimistisch verhaal wordt. Zoiets in de trant van: 'De budgetten worden misschien wel minder, maar door extra creativiteit en een positieve instelling komt alles toch nog goed.' Een beetje naïef misschien, maar dromen is nog steeds niet verboden. En voor het geval u het forum nog niet gelezen heeft: voor een deel zijn die verwachtingen ook wel waargemaakt.

Een beetje naïef misschien, maar dromen is nog steeds niet verboden

Maar de krappe tijden, waar we als sector mee geconfronteerd worden, laten natuurlijk ook hun sporen na. Wat denkt u bijvoorbeeld van de praktijk dat iedere kunstgrasrol na aflevering op het veld nog eens getest wordt, omdat je als opdrachtgever klaarblijkelijk niet kunt vertrouwen dat hetgeen wat je bestelt ook geleverd wordt. Deze sector wordt klaarblijkelijk nog steeds voor een belangrijk deel geregeerd door een georganiseerd wantrouwen.

De opdrachtgever gaat op de stoel van de fabrikant zitten en wijzigt om het wijzigen

Een deel van het aanbestedingsproces heb ik overigens nooit gesnapt. In sport is het klaarblijkelijk mogelijk om de specificaties voor een veld op jouw wensen aan te laten passen. Volgens mij leidt dat ook wel eens tot situaties waarbij ieder hondje zijn plas moet doen over een bepaalde constructie. Al is het alleen maar om te laten zien dat hij de baas is. Dat resulteert maar al te vaak in situaties waarbij de opdrachtgever op de stoel van de fabrikant gaat zitten en wijzigt om het wijzigen. Helemaal slim is dat natuurlijk niet. Als ik een nieuwe auto bestel, vraag ik ook niet aan de fabriek of hij een extra vijfde wiel wil monteren of de motor achterin wil plaatsen. In onze sector is dat echter redelijk normaal en dat leidt volgens mij onnodig vaak tot tijd en geld opslurpende conflicten en rechtszaken.

Nog steeds kleeft aan SW-bedrijven het (voor)oordeel dat ze door middel van subsidies concurrentievoordeel kunnen halen. En dat kan toch niet de bedoeling zijn.

Over rechtszaken gesproken. In deze uitgave staat ook een artikel over een kort geding dat binnenkort wordt gehouden. Deze rechtszaak kun je misschien wel als een soort proefproces zien. Inzet is daarbij de rol van SW-bedrijven bij groenonderhoud. De laatste jaren hebben we natuurlijk een enorme hausse gezien in een steeds nauwere samenwerking tussen 'gewone' groene aannemers en SW-bedrijven. Maar nog steeds kleeft



aan SW-bedrijven het (voor)oordeel dat ze door middel van subsidies een concurrentievoordeel kunnen halen. En dat kan toch niet de bedoeling zijn.

Het derde focusonderwerp van deze Fieldmanager is de hernieuwde aandacht voor natuurgras. Ook dat heeft waarschijnlijk te maken met de crisis en de krimpende budgetten. Je hebt al opdrachtgevers die een keuze maken voor hybride-systemen met geld als argumentatie.

Met vriendelijke groet,

Hein van Iersel hein@nwst.nl
Hoofdredacteur