



# Het beste veld, maar toch aan de tweede mem

## De combinatie Domo/Krinkels/Schot wil geen slechte, maar een trotse verliezer zijn

Alle aandacht ging de laatste maanden uit naar de belangrijkste aanbesteding op kunstgrasgebied van dit jaar en misschien wel dit decennium. Ondanks een rommelige start lijkt deze tender toch een succes geworden te zijn. Dat houdt natuurlijk niet in dat alle partijen tevreden zijn. Bij de combinatie Domo/Krinkels/Schot, die tweede geworden is, overheerst naast teleurstelling vooral trots: zij zijn tweede, maar wel met het beste veld.

Auteur: Hein van Iersel

Het was een opmerkelijke combinatie: naast internationale grootheden als Polytan, Tencate/Greenfields en Fieldturf was daar Domo in combinatie met het voor de meeste mensen uit de sportwereld totaal onbekende Schot Infra uit Alkmaar waar later Krinkels ook bij aangeschoven bleek te zijn. Robin Castelijin van Krinkels was binnen het consortium de eerstverantwoordelijke voor het organiseren van de aanbesteding. Nadat de uitslag van de tender naar buiten is gekomen, meldt hij *Fieldmanager* dat zij graag hun verhaal willen doen.

De belangrijkste boodschap moet in ieder geval zijn: zij willen niet als een slechte verliezer overkomen en zijn trots dat hun veld én hun concept

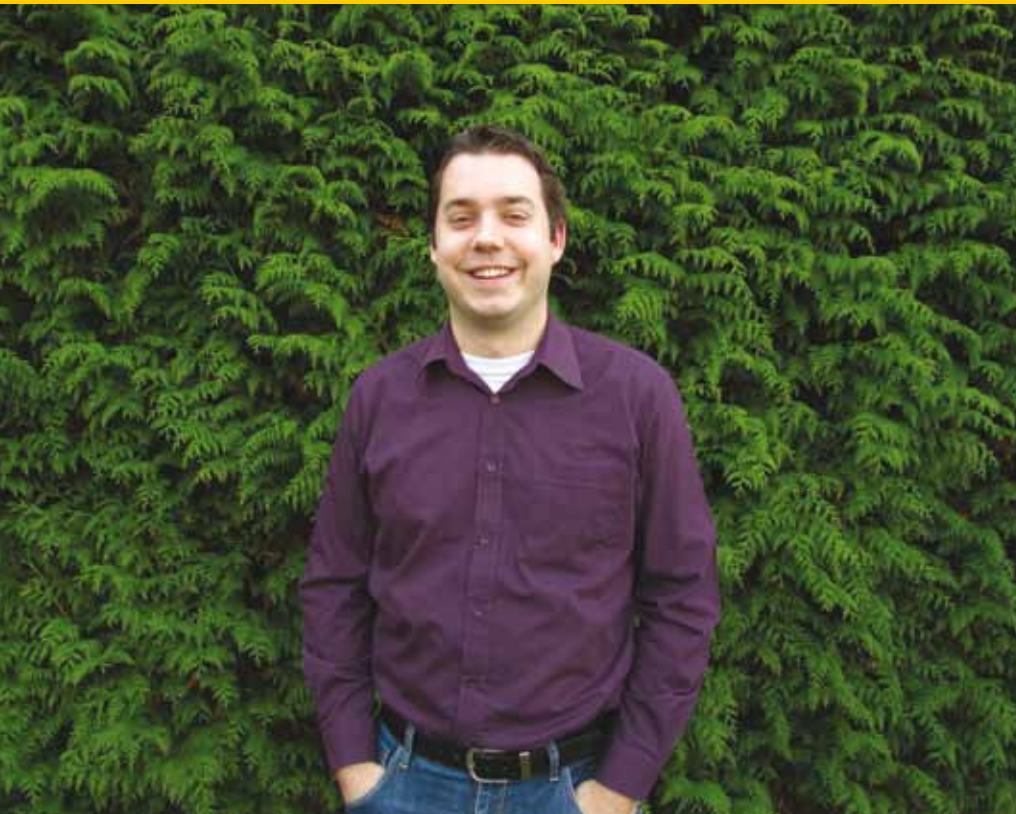
als nummer één uit de bus zijn gekomen. Maar uiteindelijk hebben zij het hoofd moeten buigen voor het marketinggeweld van de combinatie Tencate/Greenfields.

Castelijin: 'Toen we de eerste aanvraagformulieren voor de tender binnenkregen, namen we het aanvankelijk niet serieus. Het was rommelig, slecht omschreven en niet duidelijk. Gelukkig is dat later beter geworden toen Hypercube en Kybys zich actief met de tender gingen bemoeien.'

De gunning van de tender was als volgt ingestoken: veertig procent ging op basis van prijs, veertig procent op basis van kwaliteit en de laatste

twintig procent werd gegund op overige factoren, zoals bijvoorbeeld innovatie, duurzaamheid en overlast voor de omgeving. De component 'prijs' was op zijn beurt weer onderverdeeld in drie componenten: de prijs van het kunstgrasstelsel, inclusief onderbouw, aanleg en onderhoud, en daarnaast sponsoring en financiering. De aandacht ging vooraf al met name uit naar sponsoring. Net als bij de recente aanbesteding voor het WK hockey is dit bij dergelijke projecten doorgaans de doorslaggevende factor omdat de kwaliteit en prijs van de topanbieders meestal niet veel van elkaar verschillen.

De kwaliteit op haar beurt was ingestoken door enerzijds een beoordeling in het lab en anderzijds



Robin Castelijns

een live beoordeling van een veld van alle aanbieders.

#### Beste veld

Volgens de Krinkels-woordvoerder kwam hun systeem uiteindelijk als beste uit de bus, waarbij Castelijns toe moet geven dat de verschillen niet enorm groot zijn. Hoewel de tenderdocumenten aangaven dat iedere aanbieder zowel een top- als een basissysteem moest aanbieden, heeft Domo alleen een topsysteem aangeboden. Castelijns: 'De insteek was voor ons: kwaliteit. Daarom hebben wij geen basisveld aangeboden.' Dit veld bestond uit een traditionele zand-lavaonderbouw met daarop een shockpad en een kunstgrasmat die werd ingevuld met een natuurlijk infillmateriaal: kurk, of om het in de marketingtermen van Domo te zeggen: Vario slide S pro met 100% Naturafill.

De meeste aanbieders hebben gekozen voor een shockpad, waarschijnlijk met het oog op de eis dat het veld minimaal vijf jaar op Fifa \*\*-niveau zou moeten presteren.

Het concept waar Domo/Krinkels/Schot mee gekomen is, ging uit van een plan waarbij de deelnemende BVO-clubs geld zouden kunnen verdienen door het complex te verhuren voor

## 'Toen we de eerste aanvraagformulieren voor de tender binnenkregen, namen we het aanvankelijk niet serieus'

allerlei evenementen. Het consortium zou daarvoor de organisatie opzetten zodat de clubs daar zelf geen omkijken naar zouden hebben.

#### Tencate

Het liep zoals bekend allemaal anders dan gehoopt voor Domo en consorten en de order ging naar Tencate. Doorslag daarbij gaf een bedrag dat volgens verschillende ingewijden ruim anderhalf miljoen euro groot zou zijn. Dit bedrag zou sowieso door de CED worden opgesoupeerd, ongeacht het aantal velden dat uiteindelijk wordt afgenomen. Op dit moment zijn er zes clubs waarvan bekend is dat ze nog in 2013 of in de loop van 2014 investeren in een veld. Iedere keer als er een veld wordt aangelegd, zou er een bedrag vrijvallen dat in de vorm van korting wordt uitgekeerd. Grofweg schat Castelein in dat per veld netto-netto ongeveer anderhalve ton betaald zal gaan worden. Overigens heeft Robin

Castelijns de aanbieding van Tencate natuurlijk niet mogen inzien en kent hij daarom de prijs niet, maar hij gaat er gemakshalve van uit dat deze in dezelfde range ligt als de prijs van Domo. Een en ander betekent dat, nadat de zes clubs hun veld hebben gerealiseerd, nog een aantal andere BVO-clubs kunnen aanschuiven, net zolang totdat het totale sponsorbedrag opgesoupeerd is.

#### Zes

Deel van de onrust rondom de tender bestond uit de onduidelijkheid over welke clubs allemaal meededen aan de tender. Het begon met de min of meer vrijblijvende intentieverklaring van alle Jupiler League-clubs om te investeren in kunstgras. Twee clubs hadden natuurlijk al kunstgras en twee andere clubs waren al heel ver in hun aanbesteding voor een veld. Uiteindelijk gingen voor de eerste aanleg slechts zes clubs mee. De cruciale vraag voor de nabije toekomst is of de andere Jupiler League-clubs onder deze condities ook zullen aanhaken, maar gezien de wel zeer aantrekkelijke condities moet dat geen probleem zijn.



Stuur dit artikel door!

Scan of ga naar:

<http://www.fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-4005>