

# Tender Two



Als door een tender vijftwintig procent van de markt naar één partij gaat, zullen veel bedrijven hun activiteiten beëindigen

De laatste tijd gaan veel discussies over de term disrupt. Een nieuwe technologie – vaak internetgedreven – die bestaande bedrijven aan de bedelstaf brengt. Airbnb doet dat met de hotelbranche, Uber met de taxibranchen. Als tijdschriftuitgever heb ik aan den lijve ondervonden wat de term betekent. Google verdient waarschijnlijk meer met de artikelen die wij online hebben staan dan wijzelf. Is dat eerlijk? Nee, natuurlijk niet. Jammer genoeg is eerlijk in dit geval geen relevante vraag. Het gebeurt en daar zul je het mee moeten doen.

Ook in de kunstgrasindustrie dreigt iets te gebeuren wat de bestaande marktverhoudingen behoorlijk zou kunnen gaan verstoren. Er zijn plannen om de CED-tender die enkele jaren geleden is uitgeschreven in een uitgebreide versie opnieuw op de markt te brengen. Niet de BVO's zijn nu de beoogde afnemers, maar de breedtesport. Het basisidee is dat de kosten van een kunstgrasveld nog eens stevig naar beneden kunnen door deze tender. Daar kun je natuurlijk vraagtekens bij zetten, maar in potentie kan deze tender de beslaande marktverhoudingen behoorlijk op hun kop zetten.

Het idee is heel simpel. Door een grote aanbestedingscampagne wordt de laagste prijs uit de markt geperst, maar zou het vooral ook veel eenvoudiger worden om een veld in te kopen. Hypercube, dat achter het idee van de breedtesporttender en ook de BVO-tender van enkele jaren geleden zit, redeneert dat de aanschaf van een kunstgrasveld veel moeilijker wordt gemaakt dan nodig is. Een beetje zoals je vroeger een auto kocht: dagenlang leuren langs dealers, met als eindresultaat een dikke stapel niet-vergelijkbare offertes en inruilprijzen. Door internet en vergelijkingsites is dat niet meer nodig en koop je een auto gewoon met een paar keer online klikken.

Ik denk dat het nog maar de vraag is of zo'n tender haalbaar is. Het lijkt me lastig te combineren met de Aanbestedingswet. Voor sportclubs gelden

die regels natuurlijk niet, maar hoeveel clubs kopen zelf een kunstgrasveld? Eigenlijk speelt er altijd wel een belang van een gemeente mee op de achtergrond.

Ook het argument van lagere prijzen snijdt waarschijnlijk minder hout dan op het eerste gezicht lijkt. In vergelijking met onze buurlanden zijn de prijzen in Nederland al laag. De Nederlandse kunstgrasmarkt is relatief groot en daardoor ook scherp. Je zult vast nog wat kunnen besparen op advieskosten, maar is dat voldoende reden om de hele markt op zijn kop te zetten?

Want dat gaat natuurlijk wel gebeuren. Als door een tender bijvoorbeeld vijftwintig procent van de markt naar één partij gaat, zullen veel bedrijven (aannemers en adviseurs) hun activiteiten op het gebied van kunstgras beëindigen. Er wordt af en toe best gekankerd op de rol van adviesbureaus en aannemers, maar deze bedrijven zorgen wel voor marktwerking en concurreren nu al stevig met elkaar op prijs én kwaliteit. Dat laatste aspect is natuurlijk het echte struikelpunt. Kwaliteit staat nu al vaak te laag bij de gunningscriteria. Dat zal alleen nog maar erger worden.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)  
Hoofredacteur



Be social

Scan of ga naar:

[www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-5293](http://www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-5293)