

Branchevereniging Sport en Cultuurtechniek: kennisvereniging of belangenbehartiger?

Aannemer Meijerhof: 'BSNC lijkt op de buurtvereniging: leuk, maar geen persoonlijke problemen op tafel'

De Branchevereniging Sport en Cultuurtechniek (BSNC) bestaat dit jaar vijftien jaar. Door de jaren heen heeft deze organisatie zich proberen aan te passen aan de tijd. Hoe kijken de leden aan tegen hun belangenvertegenwoordiger?

Auteur: Santi Raats

In 2002 merkten initiatiefnemers Cees Haaksman van Agterberg, Arjan Knottnerus (toentertijd werkzaam bij Arcadis), Jochem Knol van Grontmij en Henk Kool van Antea Group (destijds nog Oranjewoud) dat er animo onder de andere grote aannemers was om BSNC op te richten.

Oprichting

Arjan Knottnerus, directeur van Fieldturf Benelux, vertelt: 'We waren in die tijd ontevreden over de manier waarop de belangengroep Cultuurgroep Gras, die onder de hoede van NOC*NSF en het huidige Kiwa Isa Sport opereerde, onderzoeken uitvoerde. We wilden daar als aannemers meer inspraak in hebben, maar voelden ons niet gehoord.' Haaksman, Knottnerus, Knol en Kool vormden al gauw het oprichtingsbestuur van de kersverse Branchevereniging Sport en Cultuurtechniek.

De vereniging koesterde een heleboel ambities op het gebied van onderzoek ter verbetering van sportvelden. Maar er was niet voldoende financiële draagkracht om die ambities ten uitvoer te brengen. Het bestuur kwam tot de conclusie dat men de andere bloedgroepen uit de sportveldenbranche nodig had. Enkele jaren na de oprichting stelde

BSNC zich open voor kleinere aannemers, en later ook voor leveranciers. 'We hadden meer inkomsten nodig, maar wilden ook uitbreiden, om iedere schijn weg te nemen dat we een "aannemersclubje" zouden zijn. De bouwfraudezaak was immers net afgerond', legt de allereerste BSNC-voorzitter Cees Haaksman uit. Ook Henk Kool herinnert zich die periode nog goed. 'Er werd toen nog met argusogen naar aannemers gekeken.'

We wilden daar als aannemers meer inspraak in hebben, maar voelden ons niet gehoord

Gemêleerde achterban

Inmiddels is de achterban van de branchevereniging zeer divers, inclusief gemeenten, adviesbureaus, kennisinstellingen en BVO's. Gemeenten en leveranciers vinden allemaal dat BSNC een centrale rol speelt als het gaat om kennisdeling, uitvoering van onderzoeken en netwerken.

BSNC-voorzitter Frank van der Peet: 'Dat is precies de koers die BSNC de laatste jaren bewust heeft ingezet. We zijn een kleine organisatie met weinig middelen, die werkt voor veel verschillende partijen. Toch moeten we zorgen dat niemand om ons heen kan. Dat kan alleen door van onze eigen kracht uit te gaan en te kijken wat alle partijen bindt.'

Kennis, informatie en netwerk

Bart Wijers, hoofd Turf Systems Development R&D bij TenCate Grass, wijst ook op de voordelen van een brede organisatie: 'Hoe meer discussie, hoe meer expertise en dus meer geld voor onderzoek er nodig is. BSNC is een goede gemeenschappelijke deler van de hele branche. Veel complexe zaken hebben niets met specifieke TenCate-waarden te maken en kunnen beter als groep opgepakt worden.'

Sportveldbeheerder Jur van Veen, die dit jaar afzwaait, trad toe tot verschillende commissies binnen BSNC vanaf het Rotterdamse lidmaatschap in 2006. 'Vroeger bestond voor gemeenten de Landelijke Contactraad Overdekte Sportaccommodaties; die hield jaarlijks een prak-



Cees Haaksman, Agterberg

tijd dag voor gemeenten. Maar deze organisatie zakte in elkaar. Ik vond BSNC een goede vervanger voor onze gemeentebelangen op het gebied van kennisdeling en zag voordelen in het BSNC-netwerk. De belangen van de hele sportbranche worden breed gedragen door BSNC.' Sportveldbeheerder Wim Bekkers van de gemeente Schijndel (onlangs opgegaan in de fusiegemeente Meierijstad) is het daarmee eens. 'In de discussies over SBR-infill en de Green Deal zorgt BSNC voor samenhang. Vooral rond rubbergranulaat is dat nodig; wij moeten dezelfde kant op kijken als branche en niet in paniek raken. BSNC heeft zijn meerwaarde bewezen: vakmensen én de overheid weten ons nu te vinden. Het is een orgaan dat serieus wordt genomen als gesprekspartner en waarmee afspraken gemaakt worden.' Graszaadleverancier Jan van den Boom van Barenbrug is net twaalf en een half jaar lid. 'Bij BSNC spreken wij onze eindafnemers, maar ook halen wij er kennis voor onze nieuwe medewerkers bij de Doorlopende Leerlijn, en profiteren wij van de juiste richtlijnen voor onderhoud. BSNC werkt ook goed samen met Plantum als het gaat om onderzoek naar de voordelen van natuurgras.' Steven Wiersema van DSV Zaden zit in de Commissie Gras bij BSNC. 'BSNC vult het gat op als het gaat om de kennis die bij veel gemeenten wegliep. Ik zit ook in Next Generation, een BSNC-netwerkgroep voor jongeren tot 35 jaar. De jongere generatie wisselt relatief makkelijk kennis uit. Dit netwerk heeft voor ons een grote waarde.' Henri Bekkers, Fieldmanager of the Year 2016 en sportveldbeheerder van 's-Hertogenbosch, zit in de Commissie Gras. 'BSNC kent als kenniscentrum zijn gelijke niet in Nederland. De Vereniging Sport en Gemeenten heeft veel meer een beleidsmatige



Arjan Knottnerus, Fieldturf Benelux

insteek. Bij BSNC kunnen we als gemeente veel beter terecht voor uitvoeringstechnische zaken.' Ties Joosten, directeur van Kiwa Isa Sport en BSNC-bestuurslid, trekt het unieke van BSNC nog breder dan Nederland: 'Het klopt dat er in Nederland geen enkele branchevereniging is waar opdrachtgevers, aannemers, testinstituten, adviesbureaus en leveranciers bij elkaar komen. Maar zelfs internationaal is een dergelijke samenwerking zeldzaam.'

Voor iedereen en niemand

De brede focus van BSNC heeft ertoe geleid dat de belangenorganisatie er voor iedereen is en tegelijkertijd voor niemand, zo klinkt het vooral onder enkele aannemers. Robin Castelijm, hoofd tenderafdeling bij Krinkels bv.: 'Het is een goed platform om brancheoverstijgende vraagstukken neer te leggen. Maar BSNC komt niet meer op voor de belangen van de sportveldbouwers als groep.' Arjan Knottnerus deelt die mening en legt uit: 'Als aannemersclub willen we een vuist kunnen maken, gesprekspartner zijn en juridisch advies kunnen geven aan leden. Door de brede achterban en het voortdurend polderen mist BSNC specifieke slagkracht.'

Jacco Meijerhof van Hofmeijer bv schetst een voorbeeld van hoe hij belangenbehartiging voor zich ziet: 'Cumela, waarvan wij ook lid zijn, is écht een branchevereniging: een gelijkgestemde kennisclub van ondernemers. Hun service is duidelijk gericht op die ondernemers. Als je problemen hebt met aanbestedingen, word je daar direct geholpen vanuit jouw belang.' Meijerhof trekt een opmerkelijke vergelijking: 'De branchevereniging is zoals de buurtvereniging. In tegenstelling tot een sportclub, waar iedereen fanatiek aanhanger is, ongeacht winst of verlies, is een buurtvereniging



Bart Wijers, TenCate Grass

een groep bureaus met wie je op goede voet staat. Bij de buurtbarbecue of een ander feestje wil je niet overgeslagen worden als de uitnodigingen de deur uit gaan, want je wilt erbij horen. Maar de serieuze zaken die mensen écht bezighouden, worden bij de buurtvereniging niet besproken.'

Volgens Meijerhof is de samenhang in de BSNC dan ook maar schijn. 'In de praktijk werkt het altijd zo dat er veel voorstemmers zijn in de zaal, maar als die vervolgens in de auto terug naar huis rijden, denken ze: dat ga ik mooi niet doen. Het gros van de mensen staat niet op om te zeggen wat ze er écht van vinden.'

We wilden daar als aannemers meer inspraak in hebben, maar voelden ons niet gehoord

Platform Aannemers Buitensportaccommodaties

Ontevreden aannemers wilden kunnen overleggen over garanties, kwaliteitslabels, contracten, normeringen en kwaliteitsomschrijvingen zónder dat de opdrachtgever of het adviesbureau over de schouder meekijkt. Dit leidde er eind 2014 toe dat de aannemers een eigen platform oprichtten onder begeleiding van BSNC: Paba (Platform Aannemers Buitensportaccommodaties). Lijkt dit op de oprichting van BSNC in 2002? Cees Haaksman klinkt verbaasd: 'BSNC is nooit een aan-



Ties Joosten, Kiwa Isa Sport



Martin Brummel, AFC Ajax



Jur van der Veen, gemeente Rotterdam



Joost Schuijs, Traas en Ovaa



Gosewin Bos, Antea Group



Frank van der Peet, BSNC

nemersbelangenvereniging geweest. Ze is voortgekomen uit een cultuurtechnische commissie, maar we hebben ons als BSNC-bestuur vanaf het begin op de gehele sportbranche gericht, of het nu onderzoek betrof naar beter natuurgras of naar kunstgras. De oprichting van Paba is dus totaal niet te vergelijken met het begin van BSNC.'

Paba onder BSNC-paraplu

BSNC heeft de oprichting van Paba gefaciliteerd. Inmiddels zijn er ook overlegorganen voor de andere bloedgroepen opgericht. 'We juichen initiatieven zoals Paba toe; daarom hebben we ook de andere platforms gecreëerd', aldus voorzitter Van der Peet. 'In onze nieuwe koers leggen we er de nadruk op dat mensen zelf met ideeën komen en activiteit ontplooiën. We willen een bottom-up-organisatie zijn in plaats van top-down.'

Je zou kunnen zeggen dat BSNC genoodzaakt was

om mee te werken aan de oprichting van subclubs, om te voorkomen dat partijen weglopen. In dat opzicht is de opzet geslaagd: de boel is bij elkaar gebleven. Toch had het niet veel gescheeld of de toekomst van de branchevereniging had er anders uitgezien.

Gosewin Bos, directeur Sport van Antea Group: 'BSNC was anders wellicht uit elkaar gevallen.' Een aannemer die niet bij naam genoemd wil worden, heeft daarvoor met enige humor een metafoor: 'Failliet klinkt te negatief, maar BSNC was minstens toe aan een flinke renovatie.' Meijerhof is er vanuit de natuurgroep ook duidelijk over: 'Paba was voor ons noodzakelijk om lid te blijven.' Bos ziet niet alleen voordelen in de platforms als het gaat om de eigen belangen als aannemer. 'In de oude situatie wisten de bloedgroepen niet wat ze écht van elkaar vinden. Als iedereen bij elkaar

was, hield men zijn mond maar. In de platforms kan elke groep zijn eigen mening formuleren en als groep naar buiten treden. Dat kan voor verheldering zorgen.'

Meijerhof is het daarmee eens. Toch schat hij in dat sommige problemen nooit op te lossen zijn. 'Neem de eeuwige discussie rond de laagste prijs. De bal ligt nu bij andere partijen, zoals de VNG, om daar wezenlijk verandering in te brengen.'

Geen afsplitsing van de platforms

De platforms hebben autonomie, maar afsplitsing van BSNC is niet aan de orde geweest, volgens Bos. 'BSNC is een prima plek om zaken met elkaar te bespreken. We maken allemaal deel uit van dezelfde sportveldenbranche.' Schuijs van Traas en Ovaa voegt toe: 'Paba heeft daarnaast doelstellingen die geld kosten. Daarom is het goed dat het platform



Jacco Meijerhof, Hofmeijer



Wim Bekkers, gemeente Schijndel



Jan van den Boom, Barenbrug

De brede focus van BSNC heeft ertoe geleid dat de belangenorganisatie er voor iedereen was en tegelijkertijd voor niemand

onder BSNC opereert. Ook kan Paba gebruikmaken van BSNC-faciliteiten en ondersteuning door het secretariaat. Bovendien geldt nog steeds dat ook deze aannemersclub elke schijn moet vermijden dat ze prijsafspraken met elkaar zitten te maken.' De oprichting van Paba is al een behoorlijk eind op weg. Er zijn al verschillende bijeenkomsten geweest. 'Maar Paba staat nog in de kinderschoenen. We moeten nog zichtbaarder worden', vindt Bos. 'Dat is een kwestie van tijd.' Volgens Schuijs is daarbij een van de te nemen hobbels het bereiken van meer eenduidigheid in de aannemersgroep: 'Binnen Paba is er een scheiding tussen natuur- en kunstgras. De kunstgrasaannemers voelen zich daarnaast deels leverancier. We moeten als één geheel naar buiten gaan treden.'

Andere platforms

Hoe ver staat het met de oprichting van de platforms? Leveranciers tonen minder interesse om in een platform bij elkaar te komen. Jan van den

Boom: 'De nieuwigheden van leveranciers zijn vaak gebaseerd op eigen ontwikkelingen en innovatie. Daarom laten leveranciers liever niemand bij zich in de keuken kijken.'

Hetzelfde geldt voor adviesbureaus. Sander Akkerman, directeur van Kybys Meppel: 'In eerste instantie waren we als adviesbureau geen voorstander van de oprichting van een platform voor adviesbureaus. Wij hoeven geen zaken te bespreken met andere adviesbureaus naast de onderwerpen die al binnen BSNC ter tafel komen. In essentie vinden wij het jammer en niet nodig dat er besturen binnen een bestuur worden gevormd. Wij zoeken liever de dialoog dan groepsvorming. We zien echter wel dat de markt in beweging is en in rap tempo verandert. Hier anticiperen we op en wellicht valt het oprichten van een platform voor adviesbureaus te heroverwegen. Daarom nemen we deel aan een platformoverleg dat binnenkort plaatsvindt om hierover door te praten.'

De gemeenten zijn al wel verschillende keren bijeengekomen. Volgens Bekkers van 's-Hertogenbosch borduurt men daarbij min of meer voort op het eerdere initiatief van de zogeheten Big7, een coalitie van zeven grote gemeenten in Nederland. Deze coalitie boekte succes met het pleiten voor een uniform bestek voor kunstgras, maar had geen officiële status.

Martin Brummel van AFC Ajax is dolenthousiast over de platforms en ziet ook een platform voor BVO's wel zitten. 'Ik zou de oprichting daarvan zeker ondersteunen. BVO's moeten zich onder meer als groep sterk maken voor het enthousiasmeren van jonge mensen om het fieldmanagementvak op te pakken.'

Machtsbalans tussen de platforms

Akkerman en Schuijs vragen zich af of er een evenwicht blijft tussen de platforms. Ze doelen daarbij op het worstcasescenario dat Paba zich tot een dominante partij gaat ontwikkelen. Schuijs: 'BSNC heeft de platforms mandaat gegeven om hun eigen standpunt in te nemen. Hoe gaat BSNC de boel bij elkaar houden wanneer de partijen recht tegenover elkaar komen te staan? Drijft de boel dan niet uit elkaar?'

'In elk geval zal BSNC zich verre houden van specifieke platformbelangen', verzekert voorzitter Van der Peet. 'Wij faciliteren overleg, dragen bij aan de kosten, helpen mee met het opstellen van begrotingen, ondersteunen vanuit het secretariaat, en zorgen dat er geen overlap plaatsvindt, zoals op het gebied van onderzoek.'

Volgens BSNC-voorzitter Frank van der Peet wordt het de taak van BSNC om de partijen met elkaar in gesprek te brengen als er tegenstrijdige belangen opduiken tussen de platforms. 'We zullen vooral de balans tussen de platforms gemeenten en aannemers in de gaten houden, want zij hebben potentieel de meest tegenstrijdige belangen. Ik zeg met nadruk potentieel, want in de praktijk merk ik daar weinig van. Beide partijen zijn gebaat bij kwalitatief goede accommodaties.'

Bekkers van de gemeente 's-Hertogenbosch vindt het onzin om BSNC de taak van scheidsrechter of mediator te geven. Hij wil met het platform gemeenten geen Calimero-houding aannemen. 'Gemeenten moeten met hun platform zorgen dat zij net zo sterk staan als Paba. Dat kan niemand anders voor hen doen, alleen zichzelf. We moeten ook samen de balans in het oog houden.'



Henk Kool, Antea Group



Robin Castelijm, Krinkels



Jan Vrij, AH Vrij



Henrie Bekkers, gemeente 's-Hertogenbosch

Opdrachtgevers en aannemers zijn afhankelijk van elkaar als het gaat om kennis en kwaliteit. We moeten de platforms gebruiken om overzichtelijk met elkaar in dialoog te gaan.' Ook Joosten van Kiwa Isa Sport is nergens bang voor. 'Discussie tussen de platforms is goed; het leidt alleen maar tot verbetering.'

Voorzitterschap BSNC

In november 2015 werd Frank van der Peet, kwartiermaker Centraal Evenementenbureau bij de gemeente Den Haag, gekozen als opvolger van Pleun Lok als BSNC-voorzitter. Eerder was Van der Peet voorzitter van de werkgroep kunstgras. Het feit dat Van der Peet jarenlang sportveldbeheerder is geweest voor de gemeente, staat hem niet in de weg. 'Het bestuur moet een goede afspiegeling zijn van het ledenbestand en een voorzitter moet zelf geen belangen hebben.



Steven Wiersema, DSV Zaden

Natuurlijk heb ik in mijn tijd als sportveldbeheerder weleens geroepen: Mag het een steekje minder zijn?, maar met het vak heb ik inmiddels niets meer te maken.' Hij lacht hardop: 'Bovendien heb ik er nooit veel vanaf geweten.'

Hoewel er redelijk wat tegenstemmers waren bij de verkiezing van Van der Peet tot voorzitter, is er niemand die hardop commentaar heeft. Jan Vrij is zelfs positief. 'Van der Peet is kritisch geweest in het verleden, maar hij durft tenminste wat te zeggen. Die eigenschap is goed voor een voorzitter. Hij kent zijn rol en respecteert de mening van anderen.'

Schuijs oppert dat er wellicht ooit een voorzitter moet aantreden die niet uit de sportveldenbranche komt, maar plaatst daar meteen een kanttekening bij. 'Dat zal ongetwijfeld ook nadelen met

zich meebrengen.' Jan Vrij is van mening dat BSNC zich in zijn handen mag wrijven met Van der Peet als voorzitter: 'Kandidaten staan nooit in rijen van tien om zich aan te melden voor een functie zoals deze.'

Toekomst BSNC

Over hoe het voortbestaan van BSNC eruitziet, is iedereen het eens. Bos van Antea Group verwoordt dit zo: 'Een kennis- en netwerkorganisatie, het smeermiddel tussen de bloedgroepen en gesprekspartner aan tafel.'

Moet de B van branchevereniging dan verdwijnen uit de naam BSNC? 'Misschien moeten we eens opnieuw naar de naam kijken', zegt Van der Peet. 'Dat idee is intern al eens voorbijgekomen. We realiseren ons dat er de laatste jaren verwarring bestaat over de naam branchevereniging, door de associatie die men nog heeft met een belangenpartij. Maar wij zullen ons eerst moeten focussen op een goede uitvoering van de nieuwe koers die we hebben ingezet. Als dat goed uit de verf komt, is naamsverandering wellicht helemaal niet meer aan de orde.'

Bos vindt naamsverandering nergens voor nodig: 'BSNC heet niet voor niets Branchevereniging Sport en Cultuurtechniek. Deze naam staat voor de gehele sportbranche. Anders had het wel "Branchevereniging voor aannemerij en cultuurtechniek" geheten.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-6603