



Inspirerend Nationaal Sportvelden Congres 2015 in Inspyrium te Cuijk

Zowel programma als locatie geslaagd

Op 26 november werd door vakblad Fieldmanager het Nationaal Sportvelden Congres gehouden in het congrescentrum Inspyrium in Cuijk. Het thema dit jaar was Sport in de Groene Stad. 's Avonds vond voor de zesde keer op rij de verkiezing van de Fieldmanager of the Year plaats. De winnaar voor 2016 was Henrie Bekkers van de gemeente 's-Hertogenbosch.

Auteur: Santi Raats



De lezingenzaal was ingericht als een stadion, met een tribune rond een voetbalveld. De 'arenavloer' was bedekt met kunstgras. In totaal waren er 200 bezoekers, die bijna allemaal enthousiast waren over het programma. Zowel bezoekers als standhouders waren blij met de locatie. De bezoekers werden met een warm welkom onthaald door dagvoorzitter Huub Keijzers, die veertig jaar ervaring heeft als hoofd Stadsbeheer van Weert en jurylid is van Entente Florale.

Picasso maaien in je veld

Ben Young, de Amerikaanse Groundsman of the Year 2014 van honkbalclub Memphis Redbirds, trapte het congres af met uitleg over een huza-renstukje aan fieldmanagement: een keur aan sensationele maaipatronen. FC Utrecht liet laatst een mooie Schotse ruit zien op zijn veld, maar over het algemeen zijn tot nu toe alleen blokpatronen gangbaar in de Nederlandse stadions. Een

ingewikkeld patroon begint met een schets op papier. Young werkt in de 'transitiezone' Memphis zowel met *warm season grasses*, zoals Bermuda, als met *cool season grasses*, zoals veldbeemd en Engels raaigras. Hij maait het gras bij voorkeur met de Toro driedelige triplex 3100 kooimaaiër van twee meter breed. 'Die beschadigt het gras niet en maakt mooie banen. Nog steeds geldt: oefening baart kunst, want hoe rechter je kunt maaien, hoe beter.'

De uitdaging bestaat eruit om het gras, ondanks de relatieve kortheid (een paar centimeter), toch zo veel mogelijk naar zich toe of van zich af te laten buigen. Want zo ontstaat het contrast dat zorgt voor de verschillende groene kleurschakeringen. De manier waarop de zon op het gras valt, bepaalt de lichtweerskaatsing en de schaduwvorming. Een honkbalveld leent zich goed voor het maaien van allerlei fantasievolle patronen. Voor een

patroon heb je volgens Young grote stukken onbe-lijnd veld nodig. 'Een honkbalveld heeft maar twee lijnen in het veld waarmee we rekening moeten houden, maar voetbal en American football hebben ontzettend veel lijnen in het veld. Daar kun je veel moeilijker je creativiteit op loslaten.' Ook haalde Young de restricties aan die door Fifa en dus ook de KNVB worden opgelegd voor het voetbalveldonderhoud. 'Ik weet dat fieldmanagers van voetbalvelden beperkte mogelijkheden hebben, dat logo's en commerciële ontwerpen verboden zijn, dat er rechte lijnen in het patroon moeten zitten om de buitenspelpositie goed te kunnen blijven waarnemen en dat de balrol maximaal moet zijn. Maar toch loont het om na te denken over verschillende patronen. Het maakt het voetbal aantrekkelijker om te zien, het levert business op. Het is goed voor het gras om in meerdere richtingen gemaaid te worden. Zorg wel dat dit goed gebeurt, anders verslechtert de balrol.' Er kwamen



Malou Peppelman spreekt over huidschade door kunstgras.

veel vragen uit de zaal, want de bezoekers waren enthousiast over zijn verhaal.

Uitreiking boekje *Gras Natuurlijk!*

Na deze plenaire lezing reikte uitgeverij NWST het boek *Gras Natuurlijk!* uit aan Danny Hesp van VVCS, de vereniging van contractspelers in het betaalde voetbal, en aan Bart Zijlstra, directeur bij de Directie Sport (DS) van het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport. Het boek *Gras Natuurlijk* is een praktische handreiking met daarin alles over aanleg, beheer en onderhoud van natuurgras. Het boek is gesponsord door Plantum, maar ook door kunstgrasleverancier GreenFields, die sinds een jaar ook inzet op hybride velden. Danny Hesp: 'Een betaaldvoetbalclub moet toch in staat zijn om een veld te onderhouden waarop eens in de twee weken gevoetbald wordt? Met de juiste kennis en planning zijn de kosten van natuurgras prima te overzien. Nu wordt vaak voor kunstgras gekozen uit budgettair oogpunt. Ik zie graag kunstgras in de stad, in de wijken. Prachtig. Ook de Cruyff Courts. Maar liever niet



Jochem Knol trekt een volle zaal en vergelijkt de kosten van natuurgras met die van kunstgras.



in een stadion. Ik denk dat de kosten van natuurgrasonderhoud vaak de pan uit rijzen doordat de veldkwaliteit slecht is door onkunde. Aan het verhelpen van dit laatste kan het boek *Gras Natuurlijk!* een perfecte bijdrage leveren.' Bart Zijlstra vertelde ook heel blij te zijn met het boek. 'Het is de taak van het ministerie van Sport om zo veel mogelijk burgers aan te sporen tot sport en beweging. Maar goede sportvelden zijn daarvoor wel een voorwaarde. Kunstgras is nu anders dan vijftien jaar geleden. Het is een prima alternatief voor natuurgras. Een groot voordeel van natuurgras is natuurlijk wel dat het hittestress kan dempen. Maar de keuze moeten we aan de clubs en eigenaars zelf laten. Bovenaan staat de kwaliteit van sportvelden, of het nu natuurgras of kunstgras betreft. Dit boek faciliteert de kennis die nodig is voor een goed natuurgrasveld.'

Masterbestek kunstgras

In 2013 zetten Hypercube en Kybys een tender uit voor zeven clubs, de meeste in de Jupiler League, om gezamenlijk kunstgras in te kopen tegen gunstige voorwaarden. Deze succesvolle truc willen Hypercube en Kybys, samen met Damsté Advocaten, ook in de markt voor de breedtesport uitrollen. De afgelopen maanden hebben Hypercube, Kybys en Damsté Advocaten een roadshow georganiseerd om de markt te overtuigen van hun kunstgrastender. Vakblad *Fieldmanager*

was benieuwd wat de markt van de tender vindt en hield zowel op internet als in de zaal een opiniepeiling. Een van de vragen was: leidt deze tender tot een aanzienlijke prijsdaling? 68 procent van de lezers dacht van niet, 32 procent dacht van wel. Verdere vragen waren: Zijn dergelijke tenders de toekomst? Stijgt de totale markt door deze nationale tender? Wordt deze tender zo complex dat het inkoopvoordeel verdampt? Initiatiefnemer Pieter Nieuwenhuis van Hypercube ging daarover een debat aan met Pleun Lok, die – tot vorige maand – vijf jaar lang voorzitter van de BSNC was. Hij wilde primair de kwaliteit van de velden geborgd zien en vroeg zich af of de tender een marktverstorende werking zou hebben. De bezoekers hadden allemaal een stem-app op hun smartphone gedownload. Met dit 'stemkastje' zouden zij stemmen op de persoon wiens argumenten het meest overtuigend klonken, maar het downloaden lukte amper door de slechte verbinding. De lezers hadden echter al hun mening gegeven en de reacties uit de zaal werden daaraan toegevoegd. Pieter Nieuwenhuis voerde aan dat de roadshow een latente vraag had aangeboord. 'Honderd gemeenten en clubs zijn al gereed. Dat zal effect hebben op de prijs.' Pleun Lok argumenteerde tegen: 'Lees het boek "Prijsvechten" van Cobouw eens. Dat lijkt alleen over prijs te gaan, maar feitelijk gaat het over kwaliteit. In de aannemerssom is de prijs cosmetisch wellicht laag, maar die lage

prijs wordt tenietgedaan door de meerwerkafrekening. Laten we het prijsvechten eindelijk eens achter ons laten en ons gaan richten op plezierige samenwerking.' Nieuwenhuis was ervan overtuigd dat grote tenders de toekomst zijn: 'We hebben genoeg informatie daarover vanuit de vraagkant. We hebben een *level playing field*; er is geen uitsluiting van marktpartijen.' Pleun Lok zag dit laatste niet gebeuren: 'Door het verbod op clusteren in de Nieuwe Aanbestedingswet moet het mkb een eerlijke kans krijgen. Bij Europees aanbesteden voor een grote tender is daar geen sprake van. Ook randzaken rond het veld komen in de tender. Dan is maatwerk niet meer mogelijk, tenzij er halfbakken werk wordt geleverd. En dat willen jullie niet. Dus jullie plannen zullen stranden!' Nieuwenhuis legt uit hoe hij denkt dat de markt zal stijgen door de nationale tender: 'We ontzorgen de koopzijde en helpen de koopvraag te stimuleren.' Lok schimpt: 'De markt zal hoogstens stijgen wat betreft het aantal claims!' Volgens Lok is de tender te complex en verdampt daarmee het inkoopvoordeel: 'Elke onderbouw is te specifiek voor een masterbestek.' Nieuwenhuis legt uit dat de winst op andere onderdelen zit: 'De mat kun je wel gelijkvormig aanschaffen en goed in een collectief bestek omschrijven. Daardoor blijft er tijd over voor het bilateraal ondersteunen van de andere partijen die deelnemen.' De *battle* werd door Pleun Lok gewonnen. Aangezien het onder-





De netwerkborrel aan het eind was druk bezocht, de sfeer was uitnodigend

werp complexer is dan deze ludieke insteek, raadt de redactie van Fieldmanager aan om het eerder gepubliceerde artikel over het masterbestek te lezen in Fieldmanager 7 van dit jaar. Hierin staat meer over de uitdagingen voor de initiatiefnemers, zoals het omgaan met het verbod op clusteren in de Aanbestedingswet en het Europees aanbesteden op basis van functionele omschrijvingen in plaats van merknamen.

Gebruiksnorm voor 2018

Na de plenaire lezingen volgde de rest van het programma, met 's ochtends in zaal 1 onderzoeker Malou Poppelman over huidschade door kunstgras. De zaal liep helemaal vol toen Patrick Balemans met handreikingen kwam om zelf te zorgen dat een kunstgrasveld de norm haalt in 2018. Een bezoeker maakte zich zorgen: 'Als velden in 2018 afgekeurd worden omdat ze niet aan de norm voldoen, kan dat een strop betekenen voor amateurclubs, wanneer gemeenten geen nieuw

veld aanleggen door budgettaire crises.' Patrick Balemans dacht dat het wel losloopt: 'Velden worden door de normen alleen maar beter. Maar daar hebben de gebruikers en verenigingen zelf ook invloed op.' In antwoord op een vraag uit de zaal vervolgt Balemans: 'Als een veld op bepaalde deelgebieden, zoals de doelgebieden, vernieuwd moet worden, kun je op de NOC*NSF-website naast de gebruiksnorm ook een reparatie-/renovatienorm voor kunstgras vinden.'

Onderzoek naar *urban heat* rond sportvelden werd besproken door meteoroloog Natalie Theeuwes, die gepromoveerd is op 'stadsklimaat'.

In zaal 2 ging landschapsonwerper Jan Dirk Buizer in op de waarde van sportvelden voor het stedelijk klimaat.

Btw-teruggave gemeenten nog een jaar

Daarna spoorde fiscaal jurist Ronald Brouwer de bezoekers aan om zeker dit jaar nog btw terug te vragen rond sportaccommodaties. Dat recht

komt waarschijnlijk over een jaar te vervallen voor gemeentes, maar niet voor stichtingen. 'Dat betekent voor zo'n 100 miljoen euro aan financieel nadeel voor de sector', aldus Brouwer. Daar staat volgens hem tegenover dat een gemeente een lage exploitatievergoeding kan berekenen en eventueel met verlies kan draaien, omdat zij de kosten intern via een verdeelsleutel bij de sportafdeling kan wegzetten en bijvoorbeeld kan verrekenen met subsidies. Een stichting kan dat niet en is, wil ze niet failliet gaan, aangewezen op het doorberekenen van een maximale vergoeding. Brouwers legde uit dat het wel logisch is dat het recht op btw-teruggave voor gemeenten uiteindelijk komt te vervallen. 'Op Europees niveau komen er geen belastinggelden binnen van Nederlandse gemeenten voor sportaccommodaties; voor andere Europese landen geldt dat wel. Er is in zekere zin een Europese liberalisering aan de gang. De nationale overheid heeft minder te vertellen. Het gunstige belastingklimaat op dat vlak voor gemeenten in Nederland is bijna ten einde.' Dat gebeurt volgens Brouwer met een uitloopregeling. Hij acht het niet onwaarschijnlijk dat menig gemeente in de toekomst zal overgaan tot het oprichten een stichtingconstructie, om alsnog te proberen btw terug te krijgen.

Creatief inschrijven

Advocaat Wim Heijltjes zette de bezoekers aan het denken over de vraag of creatief inschrijven beloond moet worden. Bij RAW- annex UAV-contracten is er weinig ruimte over voor de creativiteit van de uitvoerder. De risico's zijn goed in beeld. Bij UAV GC-contracten is er vanzelfsprekend inhoudelijk meer creativiteit mogelijk. De risico's zijn minder goed in beeld. Maar dan nog bleef menig bezoeker zitten met de vraag: hoeveel creativiteit is er werkelijk mogelijk wat betreft de uitvoering? Als aanbesteder raak je snel verward in een kort geding. Vooral opvolgende uitvoerders proberen nogal eens een voet tussen de deur te krijgen. Heijltjes: 'Prijsvchten krijg je er niet uit. Nadat het werk gegund is, gaat de aannemer nu eenmaal prijsverbeteringsmethodes toepassen. Het is de vraag bij welke partij de risico's terechtkomen. Vaak worden die achteloos bij de uitvoerende partij neergelegd! Toch bestaat hierover jurisprudentie: een aanbesteder is niet verplicht om aan te geven hoe er aan de criteria moet worden voldaan. Inschrijvers moeten proactief zijn. De rechter grijpt alleen in bij aperte onrechtmatigheden. De aanbesteder mag het proces dus zelf inrichten.' De casus betrof een inschrijver die negen nevenfuncties had opgegeven, waarvan er slechts drie

door de aanbesteder in de aanbesteding waren opgenomen. De inschrijver eiste 75 duizend euro. De rechter oordeelde dat de aanbesteder zelf mag weten hoe hij met de puntentelling omgaat. Heijltjes voegde daaraan toe: 'De rechter kijkt wél naar de deskundigheid van een beoordelingscommissie, maar het contract is leidend. De aanbestedende partij bepaalt hoe creatief de aannemer mag zijn.'

Een aannemer liet na de lezing weten dat hij ervaring had met die eindconclusie. 'Je wordt geacht creatief te zijn en dat is vooral leuk voor technisch uitvoerende mensen, maar je kunt ook weer niet te creatief zijn. Want de lijnen in de uitvraag zijn niet altijd even duidelijk en daardoor kun je de boot in gaan. Je wordt namelijk gehouden aan hetgeen je extra aanbiedt in je omschrijving om het werk te krijgen, ook al is de feitelijke aanneemsom lager.' Wim Heijltjes, die de aannemer aanhoort, antwoordt: 'Ja, eigenlijk moeten de kaders die de opdrachtgever naar buiten toe schept, ook op hemzelf van toepassing zijn. Daarover is een uitspraak gedaan door de rechtbank van Amsterdam in 2007, waarin gezegd wordt dat het budget van de aanbesteder kenbaar moet zijn, en toetsbaar.' Heijltjes geeft uit ervaring toe: 'Soms weten



HENRIE BEKKERS FIELDMANAGER OF THE YEAR 2016, RON DE MOL HIGH POTENTIAL 2016

De jury, bestaande uit voorzitter Bernard van den Bosch, Gerrit de Koe, Ernst Bos, Co Vos, Aad van Wijk en Jacco Meijerhof, had dit jaar een pittige kluit aan het selecteren van de zes genomineerden uit een lijst van zo'n veertig kandidaten, die vooral door hun collega's waren opgegeven. Opvallend was dat zowel Henrie Bekkers als Bob Westhoven en Eddy de Boer ook voorgaande jaren waren genomineerd. Het afgelopen jaar legden de juryleden bij alle genomineerden werkbezoeken af. Afscheid nemend jurylid Joost Schuijs nam bloemen, eeuwige roem en applaus in ontvangst.

Juryuitspraak Bekkers

Over de winnaar Henrie Bekkers liet de jury weten dat hij als fieldmanager alle facetten van het vak goed beheerst, zowel door zijn vakmanschap als door het bewegen binnen het werklandschap van de sportveldbeheerder. De jury stipte zijn tomeloze inzet aan. Daarnaast vond de jury dat het goed te zien was hoe Bekkers door de jaren heen zijn communicatieve vaardigheden had verbeterd. Grappig was dat Henrie Bekkers bij het in ontvangst nemen van de prijs uit handen van de Fieldmanager of the Year 2015 deze communicatieve vaardigheden even kwijt was, doordat hij zichtbaar blij en geëmotioneerd was. Zijn speech was kort, maar krachtig en bestond uit de woorden: 'Ik ben hier trots op.'

Juryuitspraak De Mol

Het juryrapport over Ron de Mol vermeldde dat het bijzonder is dat hij op een dergelijke jonge leeftijd al zo ambitieus is. De Mol heeft zich met succes ontwikkeld tot een specialist op het gebied van aanbestedingsprocedures, systeemgerichte contractbeheersing en integraal projectmanagement. Hij heeft kennis van de technische kant, maar algemeen communicatiemanagement heeft hij ook in de vingers. Juryvoorzitter Bernard van den Bosch: 'Deze jongeman is: directeur van KYBYS contracting!' Toen Ron de Mol vervolgens naar voren werd geroepen om de prijs voor High Potential in ontvangst te nemen, oogde hij zichtbaar verrast. Na alle felicitaties stelde hij zich al snel bescheiden en ogenschijnlijk onbewogen op. 'Ik voel me niet anders dan anders. Maar de titel High Potential zal me helpen in mijn uitstraling naar klanten.' De Mols ambitie staat daarbij als een huis: 'Ik wil van KYBYS contracting een volgegroeid en goed lopend bedrijf gaan maken.'

Nooit te oud om te leren

Henrie Bekkers reageerde na afloop: 'Ik voel me echt vereerd dat ik, na drie keer genomineerd te zijn, de prijs alsnog win. Deze prijs is de kroon op mijn werk. Ik twijfelde een moment of ik dit jaar nog zou meedoen, maar ik ben heel blij dat ik dat wel heb gedaan. De tegenstanders waren groots, dit jaar. Ik vond het vooral spannend om het op te nemen tegen Erwin Beltman van De Kuip. Het allerleukst om te horen was dat de jury vond dat ik communicatief sterk verbeterd was. Een mens is nooit te oud om te leren!'

opdrachtgevers ook niet precies hoe ze hiermee moeten omgaan. De beste oplossing is om als aanbesteder op alle vlakken de risico's goed in kaart te brengen. Bijvoorbeeld door op geotechnisch niveau bodemverontreiniging in te calculeren. Daarna moet de aanbesteder zich afvragen: wie kan dit risico het beste beheren? Nadat deze vraag is beantwoord, zou men pas aan afbakenen moeten denken. Dan wordt mijns inziens 70 tot 80 procent van de problemen voorkomen.'

Onderhoud hybride velden

Na de lunch bespraken gemeenteman Mark Valstar en aannemer Henk Slootweg hun ervaringen met het onderhoud van hybride velden. Volgens Slootweg passen hybride velden prima in een onderhoudsbestek. Je moet alleen van tevoren goed bekijken hoe ze onderhouden moeten worden, volgens beide heren. 'Hybride velden komen voort uit de wetra-constructie, een strand met kunstgrasvezels. Je hoeft er bijna geen dressgrond op te gooien, want je speelt er niks uit. Er is geen bodemleven. Om de top laag open te houden, moet je regelmatig weedeppen en op basis wat meer beluchten. Wij verticuteren zwaar met de Vertistrong van GKB, met messen van 3 mm dik. We gaan daarmee 1 tot 1,5 centimeter diep, dus we raken de mat niet.' Bernard van den Bosch voegt daar vanuit de zaal nog aan toe dat regelmatig kriebeleggen de waterhuishouding in goede staat houdt.

Orde in de chaos scheppen

Adviseur Seth van der Wielen zette uiteen hoe men orde kan scheppen in de rimboe rond de aanleg van kunstgrasvelden. De rolverdeling is binnen het ene contract anders dan bij het andere contract. Is er bijvoorbeeld sprake van een hybride contract? Dat is een geïntegreerd contract, maar met RAW-omschrijving voor het technische deel. De verantwoordelijkheid is van de overheid verschoven naar clubs. Knowhow van adviseurs en aannemers wordt belangrijker door kennisafname bij de gemeente. De burger wordt belangrijker door burgerparticipatie. De wet- en regelgeving rond aanbesteden verandert voortdurend. Wie loopt welke risico's? Wie doet wat? Wie regisseert? Wie heeft de kennis over het product? Van der Wielen: 'Wanneer wordt samenwerken een rommeltje? Als er niet wordt gecommuniceerd. Er moeten heldere afspraken worden gemaakt over wie wat doet.' Van der Wielen gaf verschillende voorbeelden, waarin hij liet zien op welke manier samenwerking tussen deelnemers in het samenwerkingslandschap zijn vruchten afwerpt en resulteert in een optimaal resultaat.





Diner tijdens het avondprogramma.

Kunstgras als werk, levering of dienst?

Juriste Jetteke Bijlsma-Verlinde gaf informatie over de vraag of activiteiten rond kunstgrasvelden moeten worden beschouwd als een werk, een dienst of een levering, en hoe men vervolgens moet aanbesteden: nationaal, Europees, een op een of meer-voudig onderhands. De aanbesteder heeft volgens Bijlsma de plicht om uit de formulering helder te laten blijken op welk onderdeel de nadruk ligt. Als de nadruk op het bewerken van de ondergrond ligt, dan gaat het vaak om een werk. De aanleg van een drainagesysteem is vaak ook een werk. Het leveren van alleen een kunstgrasmat is duidelijk een levering. Soms is een werk veelomvattend en betreft het een gemengde opdracht levering-werk. Bij een gemengde opdracht wordt gekeken naar het onderdeel dat het meest kenmerkend is. Dat heeft de Europese rechter bepaald. Overigens geldt niet dat de totale opdracht automatisch een werk is als bijvoorbeeld drie van de vijf punten 'werk' betreffen, want deze 'werkpunten' kunnen heel kleine onderdelen betreffen. De juiste nadruk kan alleen door de aanbesteder worden gelegd door goede argumentatie. Het viel op dat de zaal het nog altijd onduidelijk vond op basis van welke criteria men een opdracht als een werk of een levering moet beschouwen. Rutger Schuijffel van fabrikant en leverancier Polytan was daar benieuwd naar, omdat hij direct bij een gemeente

aan tafel zit als de aanschaf van een kunstgrasveld een levering zou zijn. Dit is niet het geval wanneer deze aanschaf in de categorie werk valt; dan is de aannemer de hoofdmedespeler. Gerrit de Koe deed mee dat hij een renovatie van een kunstgraswerk altijd onder 'werk' neerzet, vaak op basis van de kosten die ermee gemoeid zijn. Maar Jetteke Bijlsma-Verlinde waarschuwt: 'Als er bij een renovatie alleen het koppelpunt van een drainagesysteem vervangen moet worden en er verder alleen een nieuwe kunstgrasmat wordt geleverd, dan betreft de renovatie wel degelijk een levering.' Zij wilde duidelijk maken dat een aanbesteder een opdracht niet zonder meer op basis van gemaakte kosten tot een werk of een levering kan bestemmen. Het artikel, dat onder de naam van Bijlsma's collega Christa Visser verscheen in Fieldmanager 2-2015 namens Brackmann Aanbestedingsspecialist, geeft argumentatievoorbeelden en laat uitzonderingen zien waaruit blijkt dat kosten niet klakkeloos als argument kunnen dienen: 'Binnen onderbouwingen snijdt het vaak hout dat bijvoorbeeld onderhoud "in stand houden" is en renovatie (veel) verder gaat, ook financieel. Op basis van de hoeveelheid werk zal een renovatie in de regel een werk zijn, maar ook dan geldt: indien bij de renovatie ook (te vernieuwen) onderdelen van het kunstgrasveld worden geleverd, is er sprake van een gemengde opdracht levering-werk. De aard van de

opdracht wordt dan vastgesteld aan de hand van het deel van de gemengde opdracht dat het meest kenmerkend is. Dit dient goed beargumenteerd te worden.'

Beste veld van de eredivisie

Zaal 2 zat bomvol bij groundsman Erwin Beltman van De Kuip, die vertelde hoe hij tot twee keer toe het veld van De Kuip tot het beste veld van Nederland heeft gemaakt. Iemand in de zaal was nieuwsgierig naar het geheim van de smid en vroeg naar de onderhoudsplanning. 'Wij hebben geen planning. Zelfs geen weekplanning. Bij ons is geen dag hetzelfde. Het scheelt dat wij onze machines in eigen beheer hebben, zodat we heel flexibel zijn in het geven van datgene wat de mat nodig heeft.'

Adviseur Toine Adams oordeelde in zijn betoog dat ledverlichting klaar is voor de sportwereld, Niels Dokkuma legde uit welke invulling NGF aan de green deal wil geven, en Ivo Lamot vertelde over de nieuwe SISGRASS-machine van Nederlandse makelij, die supersnel hybride velden kan aanleggen. Tot slot zette Jochem Knol de kosten van natuurgras en kunstgras op een rij, waarbij hij concludeerde dat natuurgras vele malen goedkoper is.

Avondprogramma

Na de borrel was het tijd voor de uitreiking van de Fieldmanager of the Year-award. Arno Harmsen van Grasmeesters trapte de avond af met een presentatie over het zelfstandig worden van FC Utrecht in zijn veldonderhoud. Na tromgeroffel maakte de FOTY-jury bekend dat Henrie Bekkers van de gemeente 's-Hertogenbosch dit jaar de FOTY-winnaar is en dat Ron de Mol van KYBYS contracting het jonge talent is!



Be social

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-5541