

ABSURDE EUROPESE REGELS MAKEN AANBESTEDEN ONMOGELIJK

'Weg met die

Hij was bestemd om gymnastiekleraar te worden, maar heeft inmiddels een hele andere carrière binnen de sport. Al weer 16 jaar is John Teunissen directeur van Semad Advies en de ConeGroup. Vele ontwikkelingen zag hij aan zich voorbijgaan. De verzelfstandiging, de multifunctionaliteit, de Europese regelgeving en verandering van het consumentengedrag vindt hij de belangrijkste.



kommaneukerij'

Thea van Setten

Teunissen is een druk bezet baasje. Hij holt van de ene afspraak naar de andere. 'Ik heb aanleg voor te veel energie', licht hij lachend toe. 'Vroeger kon ik dat kwijt in het hardlopen (1500 meter) en op de steeple en nu stop ik het in mijn bedrijf.' Ondernemen zit hem in het bloed. Hij begon al op zijn 24^e, toen hij De



Bucket in Zevenaar kocht. Een kolossaal pand van architect De Bruin, met een zwembad en een sauna. En dat alles naast zijn gewone functie als hoofd Sport Technisch Kader (STK) bij de toenmalige Provinciale Sportraad Gelderland. Drie jaar hield hij dat vol, toen moest hij vanwege een langdurige revalidatie na een zware rugoperatie het zwembad en de sauna verkopen. De ondernemerservaring kon hij echter goed toepassen als manager van de stichting accommodatie-beheer Westervoort, waar hij het sport- en cultuurcentrum Pals exploiteerde. 'Ik heb eerst alles gereorganiseerd en vervolgens de bouw van een nieuwe sportzaal begeleid. Dat verliep allemaal vlotjes. Zo vlot dat gemeenten uit de buurt ons om advies kwamen vragen. De eerste paar keren voel je je dan nog vereerd, maar vervolgens denk je bij jezelf, voor al die adviezen kunnen we ook net zo goed geld gaan vragen. Zo is Semad Advies geboren, een onafhankelijk adviesbureau voor sport, cultuur en leisure. In 1997 hebben we de exploitatie BV Scram opgericht, omgedoopt in ConeGroup, die momenteel 7 vestigingen met in totaal 25 accommodaties in Nederland en Duitsland exploiteert.'

Verzelfstandiging

Een ontwikkeling die Semad en andere adviesbureaus in de kaart speelt is de steeds verdergaande verzelfstandiging bij gemeenten van maatschappelijk georiënteerde accommodaties aan private partijen. 'Ik denk dat op dit moment zo'n 60 à 70% van die accommodaties in handen is van particulieren. En dan hebben we het vooral over de wat complexere accommodaties zoals zwembaden, ijsbanen en multifunctionele accommodaties. Of ik dat een goede ontwikkeling vind? Dat ligt er natuurlijk aan of de exploitanten de kwaliteit leveren die ze beloven. En dat wisselt nog wel eens. Persoonlijk stap ik alleen in projecten, waarbij ik die kwaliteit op voorhand kan garanderen. Ik hoef niet te groeien om te groeien.' Kunnen gemeenten het ook zelf? 'Als ze het instrumentarium krijgen van de raad, zou een gemeente het in principe net zo goed moeten kunnen als een private partij. Ze moeten voldoende handvatten en bewegingsruimte meekrijgen. In de praktijk zie je toch nog te veel dat de gemeenteraad zich ermee bemoeit. Terwijl het belangrijkste is dat de accommodatie gerund wordt als een onderneming. De solvabiliteit moet voorop staan.' Teunissen ziet bij een interne verzelfstandiging wel wat beren op de weg, in de zin van de rechtspositie van de ambtenaren, die de accommodatie moeten gaan beheren. 'Deze mensen zijn in vergelijking met niet ambtelijke werknemers relatief duur. Een interne verzelfstandiging is dan ook om die reden niet altijd goedkoper.' Uiteindelijk blijft het een politieke beslissing of een gemeente al dan niet bepaalde onderdelen verzelfstandigt. 'Het gaat dan vooral om de bekende vinger in de pap. Wil

een gemeente het al dan niet in eigen hand houden en ook financieel risico dragen? Dat is de kernvraag.'

Een gevolg van alle veranderingen bij gemeenten, dat Teunissen signaleert is dat er ook veel kennis en ervaring wegvloeit bij gemeentelijke diensten sport & welzijn. 'De traditionele ambtenaar sportzaken bestaat niet meer. Je ziet dat de taken steeds algemener worden, met als gevolg dat de echte professionals verdwijnen.'

Integraal Accommodatie Concept

Ook het soort accommodaties dat nu en in de toekomst wordt gebouwd, verandert. Teunissen: 'Vroeger waren het vooral de zogenaamde "stand-alone" accommodaties: een gymzaal, een sporthal, een zwembad of een tennishal. Dat zie je nu bijna niet meer. Alles wordt aan elkaar gekoppeld. Het liefst dan nog multifunctioneel, dus niet alleen met sportonderdelen, maar bijvoorbeeld met een theater, onderwijs of kinderopvang. Soms zelfs in combinatie met de hele gebiedsontwikkeling, zodat andere activiteiten (b.v. woningbouw) gebruikt kunnen worden als kostendrager. Dat vraagt om een hele andere manier van probleemoplossing. Het alles-in-één-pakket. Je moet kunnen ontwerpen, bouwen, financieren, onderhouden en exploiteren. Wij hebben daarop ingespeeld door een consortium op te richten. De Conégroep en de Holland Ontwikkel Groep vormen samen de projectontwikkelaar Orsela BV. Wij willen op die manier een integrale oplossing aanbieden. En het is nu eenmaal zo, wil je een optimale aanbieding doen, dan moet je met elkaar getrouwd zijn. Ik zag niets in een gelegenheidsconsortium.' Naast Orsela zijn er in Nederland op dit moment nog drie andere consortia actief op de sportaccommodatiemarkt: Sportfondsen, Laco en Optisport.

Absurde aanbestedingsregels

De grootste ergernis, die Teunissen ondervindt in de markt, is de manier van aanbesteden. Die wordt er volgens de accommodatieadviseur niet leuker op. Dat komt vooral door de Europese aanbestedingsregels. 'Daar klopt niets van. Die regels waren bedoeld om elk bedrijf de kans te geven onder gelijke voorwaarden en uitgangspunten aan een aanbesteding mee te doen. Maar wat zie je in de praktijk? De voorwaarden en condities die aan de markt worden voorgelegd zijn dusdanig absurd, dat veel bedrijven niet meer mee kunnen doen. De bestekken moeten tot in het uiterste detail worden uitgewerkt. Eigenlijk zijn het complete plannen. Daar gaat ongelooflijk veel tijd in zitten, die je als bedrijf niet kunt vrij maken. Zeker niet als je weet dat er nog vele concurrerende bedrijven zijn. Afgezien van het bestek heb je ook nog eens te maken met een garantievermogen dat de opdrachtgever eist. Bij een opdracht, die ik pas nog bij de hand had, moest ik 2 ton aan garantievermogen ter beschikking stellen gedurende een periode van 20 jaar! Voor de gemeente is dit een soort buffer in het geval van calamiteiten. Maar voor ons bedrijf is het dood geld. Stel je hebt tien van dat soort projecten, dan heb je 2 miljoen aan kapitaalvernietiging. Dat kan toch niet. Gemeenten willen zekerheid, maar dat loopt op deze manier uit de hand. De regels worden tot in het absurde doorgevoerd. Als de voorwaarden niet fatsoenlijk zijn, doe wij niet mee! Begrijp me goed, ik snap

de achtergrond van die regels wel, om iedereen een eerlijk proces te gunnen, maar zoals ze nu bezig zijn is het komaneukerij. Ik denk eerlijk gezegd ook dat de wal het schip wel zal keren. Kijk naar het stationscomplex in Arnhem. Er is toch geen aannemer te vinden, die dat nog aandurft. De eisen zijn gewoon te hoog.'

Duitse markt

Met zijn bedrijf, gelegen in het grensgebied met Duitsland, zag Teunissen ook op die markt allerlei mogelijkheden. 'Wij hebben jarenlang de Duitse markt onderzocht. Onze conclusie was dat er voldoende potentie is. Duitsland loopt op het gebied van verzelfstandiging ongeveer 10 jaar achter op Nederland, dat biedt ook perspectief. En vooral als het gaat om integrale accommodatieconcepten is er nog niets in Duitsland. Daar zijn we ons met name op gaan richten.' Hij rolde erin via zijn contacten bij het Internationaal Paralympisch Comité, waarvoor hij vier jaar lang penningmeester was. 'Ze vroegen mij of ik een plan voor een sportcentrum in Noord-Duitsland wilde beoordelen, voor mensen met een beperking. Er deugde niet veel van dit plan. Toen hebben ze de ConeGroup gevraagd om het over te nemen en wij hebben op onze voorwaarden toegezegd. Het gaat om een voormalige militaire basis in Kappeln aan de Ostsee (1,5 uur rijden ten noorden van Hamburg), waar een obstakelvrij "Sport & Tourismus Zentrum" moet komen. Het is een enorm complex van 26 hectare. Naast 200 wooneenheden (appartementen, bungalows) en een hotel komen er diverse sport- en recreatievoorzieningen, van zwembad tot fitnesscentra en van jachthaven tot evenementenhal met "Erlebnislandschaft". Alles aangepast voor mindervaliden.' Naast de schaal en de prachtige locatie van het complex is Teunissen vooral onder de indruk van het "Erlebnislandschaft". Een soort apekooi in een overdekte speeltuin, in de vorm van een Nintendospel, waar bij je iedere keer een level hoger kan komen. 'Een geweldige ervaring, zoiets zie je in Nederland nog nauwelijks.'

Beleving

Teunissen is er vast van overtuigd, dat het belevingsaspect in de toekomst ook in Nederlandse accommodaties een belangrijke rol gaat spelen. 'Je ziet ook hier het consumentgedrag veranderen. De zapmentaliteit doet haar intrede. Het wordt steeds lastiger om de aandacht van de klant vast te houden. In de zwembadwereld zul je bijvoorbeeld van uitvoerder van zwemlessen naar entertainer toe moeten. Mensen willen wat beleven, bezig gehouden worden. Veel gemeenten en private exploitanten realiseren zich dat nog niet. De behoeften van de klant veranderen snel en het aanbod reageert daar te traag op.' Wat moeten ze dan doen? 'Je moet veel meer in concepten denken. En dat hoeft helemaal niet gepaard te gaan met grote investeringen. Het zit 'm vaak in kleine dingen. Bijvoorbeeld in de aankleding en alles wat je eromheen organiseert. Zo hebben we, samen met de gemeente, het openluchtbad in Eibergen in een heel nieuw jasje gestoken. Er is een hele Toscaanse sfeer gecreëerd. Zoiets kun je dan nog uitbouwen met Italiaanse hapjes, muziek of voor mijn part een kookcursus. Als er maar wat te beleven valt! ■