

Sportief aanbesteden

A large, modern indoor play area. The wall is made of horizontal wooden planks with colorful stripes in red, yellow, blue, orange, green, and purple. A long, low wooden play structure with a textured top and four legs is in the foreground. Several children are sitting on it. In the background, more children are playing on similar structures. The floor is a light, polished material.

Gouden regels

*voor gemeenten en aanbieders bij het
aanbesteden en inkopen van de bouw
en inrichting van sportvoorzieningen*



Uitgave: 4e druk, januari 2020

Foto cover: sportcomplex De Meent Bauerfeind in Alkmaar

Teksten en opmaak: IJdo Groot / Tekstbureau 't Y

Eindredactie: werkgroep 'Sportief aanbesteden'

Vereniging Sport en Gemeenten

Postbus 16268

2500 BG Den Haag

Nassaulaan 12

2514 JS Den Haag

telefoon: (070) 373 80 55

info@sportengemeenten.nl

www.sportengemeenten.nl

Inhoud

Inleiding	5
Bezint eer gij aanbesteedt	8
Gouden regels	13

Themasheets

1. Aanbesteden in de nieuwe circulaire economie	24
2. Aanbesteden van sporttechnische inrichting	38
3. Onderzoek naar innovatieve publiek-private samenwerking	44

Bijlagen

1. MFA Start-up Tool	50
2. Overzicht bedrijven	52



Inleiding

Gemeenten spelen een belangrijke rol bij het realiseren van sportvoorzieningen. Het belang van die rol uit zich onder andere in de aanbestedingsprocedure. De opdrachtgever bepaalt de (wijze van) uitvraag. Daarbij laat hij zich uiteraard leiden door wettelijke regels en het eigen (inkoop)beleid. Maar ook ongeschreven regels, maatschappelijke ontwikkelingen en de wensen van de markt kunnen de procedure beïnvloeden. Het wel of niet goed verlopen van het aanbestedingsproces – en daaraan gekoppeld het succes van het eindresultaat – hangt mede af van de mate van ervaring met en kennis van deze invloeden.

Dit document poogt een bijdrage te leveren aan die kennis. Juist nu lijkt dit van belang. Niet alleen zijn in 2018 in een aantal gemeenten nieuwe bestuurders – potentiële opdrachtgevers – geïnstalleerd na de gemeenteraadsverkiezingen in dat jaar, ook de uitvoering van de in juli 2016 gewijzigde Aanbestedingswet doet nog veel procesbelemmerend stof opwaaien. De in deze nieuwe Aanbestedingswet vermelde aanbestedingsprocedures geven de vrijheid om goed in te kopen, maar uit ontwetenschap of uit angst niet volgens de regels te handelen, wordt de wet door veel aanbestedende diensten te rigide geïnterpreteerd. Waardoor wensen en dromen van de plannenmakers niet kunnen worden uitgevoerd en de burger niet krijgt wat hij had gewenst.

Bovendien gaat nog veel fout bij aanbestedingsprocedures. Door een gebrek aan communicatie, het ontbreken van inzicht in elkaars wensen en mogelijkheden, en zelfs door wederzijds wantrouwen. Met als gevolg niet-proportionele aanbestedingen, onduidelijke toetsingscriteria en het onevenredig neerleggen van nauwelijks tot niet te beheersen risico's bij de opdrachtnemer. Deze en andere veelvoorkomende problemen zijn aanleiding zowel opdrachtgevers als aanbieders op te roepen de aanbestedingsprocedure beter – sportiever – te laten verlopen. Met 'sportief aan-

besteden' wordt in dit verband bedoeld: een aanbestedingsprocedure die uitgaat van fair play van zowel opdrachtgever en opdrachtnemer(s).

De in 2016 opgerichte werkgroep 'Sportief aanbesteden' inventariseerde alle problemen en bracht een dertigtal vertegenwoordigers van zowel aanbestedende als uitvoerende partijen bij elkaar – marktpartijen, bestuurders, adviseurs – om te sparren over de vraag: hoe kan het aanbesteden beter. Dit proces resulteerde in de in dit document beschreven 'gouden' regels voor aanbesteden. Deze regels gaan in op de (praktische) proceskant van aanbestedingsprocedures. De procedures zelf worden hier niet uitvoerig beschreven: dit is al gedaan in andere publicaties.

De gouden regels zijn afgestemd op een uitwerking van de actieagenda 'Beter Aanbesteden' die op 16 februari 2018 door staatssecretaris Mona Keijzer van Economische Zaken en Klimaat in ontvangst is genomen. In deze agenda staan aanbevelingen en concrete acties om de aanbestedingspraktijk te verbeteren. Tevens refereren de regels met betrekking tot sportief aanbesteden aan de 'Gids Proportionaliteit'. In deze gids – waarvan medeauteur Marcel Stuyts, directeur van Bureau Inkoop en Aanbestedingen Zuidoost Brabant, tevens lid is van de werkgroep 'Sportief aanbesteden' – worden adviezen en voorschriften gegeven voor het gehele inkoopproces, van voorfase tot aan contractvoorwaarden. De actieagenda 'Beter Aanbesteden' en de 'Gids Proportionaliteit' zijn in te zien op internet via: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2018/02/16/actie-agenda-beter-aanbesteden> respectievelijk <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/richtlijnen/2016/04/01/gids-proportionaliteit-1e-herziening>

Aan deze vierde druk van 'Sportief aanbesteden' zijn drie themasheets toegevoegd, die elk dieper ingaan op een trend of algemene ontwikkeling in aanbestedingen. De thema's zijn: aanbesteden in een circulaire economie, aanbesteden van de sporttechnische inrichting van binnensportaccommodaties en publiek-private samenwerkingsconstructies (PPS). Bovendien is voor deze vierde druk het overzicht van bedrijven die sportaccommodaties kunnen bouwen, inrichten en/of exploiteren geüpdatet.



De werkgroep ‘Sportief aanbesteden’ beveelt u dit document van harte aan. Het kan worden gebruikt bij het nadenken over en opstellen van een aanbestedingsprocedure en exploitatiemodel. Hopelijk zal dit leiden tot een goeden voor alle partijen bevredigend inkoop- of aanbestedingsproces.

De werkgroep ‘Sportief aanbesteden’ bestaat uit de volgende leden:

- Edward van der Geest (voorzitter van de werkgroep, voorzitter Branchevereniging Sport en Cultuurtechniek)
- Marcel Stuijts (directeur Bureau Inkoop en Aanbestedingen Zuidoost-Brabant)
- Ton van de Braak (adviseur bedrijfspartners Vereniging Sport en Gemeenten)
- Harry Vedder (directeur M3V Sport, extern aanbestedingsadviseur)

Niet ongenoemd mag blijven voormalig vicevoorzitter Jaap Verkroost, die in januari 2019 is overleden. Verkroost heeft een belangrijke bijdrage geleverd aan ‘Sportief aanbesteden’.

Bezint eer gij aanbesteedt

Sportief aanbesteden begint bij een opdrachtgever die zich bewust is van zijn rol in het aanbestedingsproces. Hij dient zich te beseffen dat de (wijze van) uitvraag en selectiecriteria bepalend zijn voor hoe de markt zal reageren en met hem, als opdrachtgever, zal omgaan.

Het is daarom van belang voorafgaand aan het inkoop- of aanbestedingsproces na te denken over wat men wil en vooral wat men niet wil. Niet alleen met betrekking tot het in te kopen of te realiseren product, maar ook met betrekking tot het realisatieproces. Is een goede samenwerking tussen opdrachtgever en aanbieder belangrijk? Wil men de aanbieders de ruimte geven om met zelfbedachte oplossingen tot betere resultaten te komen? Wordt de aanbieder betrokken bij de exploitatie? Hierbij hoort de keus voor een aanbieder waar je als opdrachtgever blij van wordt.

Er mag meer dan men denkt

Tussen droom en daad staan Aanbestedingswetten en praktische bezwaren in de weg. Althans, zo wordt doorgaans gemeend. Gemeenten willen de aanbestedingsprocedures voor bouw, inrichtingen, diensten en exploitatie van sportaccommodaties verantwoord en geheel volgens de Aanbestedingswet regelen. Logisch, want er wordt publiek geld gebruikt en de burger komt steeds dichterbij om over de gemeenteschouder mee te kijken. Hierdoor is een aanbestedingspraktijk ontstaan waarin gemeenten de letter van de wet vaak te strak en rigide toepassen. Gedroomde plannen sneuvelen soms al bij voorbaat omdat de ontwikkelwijze niet zou passen in de toegestane aanbestedingsprocedures. Onnodig, menen deskundigen: er mag meer dan men denkt.

Meer contact in voorfase

Een groot aantal van de ervaren problemen rond aanbestedingen blijkt niet zozeer in de nieuwe Aanbestedingswet zelf te zitten, maar in de toe-



passing van de aanbestedingsregels. Zo zijn gemeenten vaak huiverig om in de voorfase contact te leggen met potentiële uitvoerders. In artikel 2.51 van de Aanbestedingswet staat namelijk dat het adviesbureau dat in de voorfase advies uitbrengt, niet bij de uitvoering betrokken zou mogen zijn. Dit adviesbureau zou hierdoor voorkennis hebben bij de aanbesteding en dat werkt oneerlijke concurrentie in de hand.

Dergelijk contact mag echter wel degelijk, mits de naleving van het beginsel van gelijke behandeling wordt nageleefd. Sterker: zolang dit wordt nageleefd mag een dergelijke adviseur niet worden uitgesloten van deelneming. Een gemeente kan zich gerust vooraf laten adviseren door deskundige partijen mits de verkregen informatie wordt uitgewisseld met alle gegadigden in een aanbestedingsprocedure.

De onderlinge communicatie tussen gemeenten en het bedrijfsleven is een belangrijk verbeterpunt voor de aanbestedingspraktijk. Door in de voorfase van een aan te besteden project met elkaar te praten, krijgen aanbestedende gemeenten meer kennis van wat de markt voor hen kan betekenen. Hierdoor kunnen zij hun vraag en inkoopprocedure beter formuleren. Ondernemers krijgen door dit contact een beter beeld van de behoeften van de overheid als potentiële opdrachtgever. Zij doen vervolgens inschrijvingen die beter beantwoorden aan de vraag. Meer en beter contact kan dus bijdragen aan wederzijds begrip en minder frustratie.



Lokaal aanbestedingsbeleid

Naast het toepassen van de Aanbestedingswet formuleren steeds meer gemeenten een lokaal aanbestedingsbeleid. Daarmee proberen zij bij te dragen aan een professionelere inkoopprocedure en een meer efficiënte en controleerbare bedrijfsvoering. Een probleem kan zich voordoen als voor de inkoop van een potlood dezelfde procedures gelden als het aanbesteden van de bouw van een sportaccommodatie. Dit doet zich met name voor in gemeenten waar het inkoopbureau is losgekoppeld van de inhoudelijk deskundigen, zoals de mensen van de sector sport.

Geadviseerd wordt de afdeling sport en de afdeling inkoop of het inkoopbureau van de gemeente al in de voorfase te laten overleggen over de aanbestedingsprocedure. Beide hebben doorgaans verschillende belangen, eisen en wensen die het beste in de voorfase op elkaar kunnen worden afgestemd. Vervolgens kunnen beide afdelingen elk vanuit hun eigen discipline de resultaten in hun deel van de inkoopprocedure verwerken.

Maatschappelijk doel

Daarnaast dienen de beleidmakers de doelen scherp te formuleren in de aanbestedingsdocumenten. Want wat wil men uiteindelijk? Hoe moet de kwaliteit zich verhouden tot het budget? En vooral: wat verstaat men onder kwaliteit?

Hierbij dient in het oog te worden gehouden dat het niet zozeer gaat om het product dat men inkoop of de voorziening die moet worden gerealiseerd, maar om het langjarig (maatschappelijk) doel dat men wil bereiken. De betreffende gemeentelijke afdelingen en deskundigen moeten die doe-

len meet- en toetsbaar verwoorden. Het aanbestedings- en uitvoeringsproces moeten aan de hand hiervan worden gestuurd op het (maatschappelijk) doel.

Gids Proportionaliteit

Een ander probleem dat zowel de vragende als de uitvoerende partijen ervaren, is dat de jurisprudentie het soms zo ingewikkeld heeft gemaakt dat opdrachtgevers de regels veiligheidshalve te strikt toepassen. De in de wet beschreven aanbestedingsprocedure lijkt niet toe te staan dat bepaalde wensen of dromen worden uitgevoerd.

In de Gids Proportionaliteit worden opdrachtgevers geadviseerd meer te denken vanuit de opdracht en wat men wil met de accommodatie, dan vanuit de wet. Een opdrachtgever dient in de voorfase duidelijke keuzen te maken en deze goed te motiveren. Om tot passende keuzen te komen, is het noodzakelijk een overzicht te hebben van de mogelijkheden die de markt op dat moment kan bieden. Daarbij zijn de behoeften van de bewoners, meer specifiek de toekomstige gebruikers, van groot belang. In de Gids Proportionaliteit wordt aangegeven welke aanbestedingsvormen bij bepaalde projecten passen en hoe de samenwerking met deze diverse partijen er bij die aanbestedingsvorm uit kan zien. Het advies in de Gids komt neer op: ken de spelregels, ken elkaar, ken de mogelijkheden en ken de behoeften.

Zoals de naam van de Gids al aangeeft, wordt tevens ingegaan op het proportionaliteitsbeginsel. Dit beginsel houdt in dat de keuzes die een aanbestedende dienst maakt en de eisen en voorwaarden die hij stelt bij een aanbesteding, in redelijke verhouding dienen te staan tot de aard en omvang van de aan te besteden opdracht. Zo kan het disproportioneel zijn een openbare procedure te volgen bij de aanbesteding van een gecompliceerde ontwerpoperdrecht, omdat een ongelimiteerd aantal marktpartijen kosten moet maken om aan de voorwaarden te voldoen. Meer voor de hand ligt in dat geval een niet-openbare procedure met voorselectie, zodat enkel partijen met een redelijke kans op de opdracht offertekosten moeten maken.



Gouden regels

De werkgroep ‘Sportief aanbesteden’ bracht in 2017 een dertigtal vertegenwoordigers van zowel aanbestedende als uitvoerende partijen bij elkaar – marktpartijen, bestuurders, adviseurs – om te sparren over de vraag: hoe kan het aanbesteden beter. Dit proces resulteerde in de volgende ‘gouden’ regels voor aanbesteden.

01

Bepaal wat je werkelijk wilt bereiken met de inkoop of aanbesteding

Zowel opdrachtgevers als veel van hun adviseurs neigen nogal eens te focussen op het (zo goedkoop mogelijk) realiseren van een project of inkoop van een product. Dit lijkt weliswaar de essentie van een inkoop of aanbesteding, maar bij maatschappelijke voorzieningen gaat het om andere doelen dan het ‘hebben van iets’. Voor een bruikbaar resultaat zal in de aanbestedingsfase ook moeten worden nagedacht over:

- het goed en functioneel kunnen gebruiken van de voorziening over langere tijd (waaronder de te bereiken maatschappelijke doelen over een periode van 40 jaar of langer);
- een (zo lang mogelijk) optimaal technisch functioneren van de voorziening;
- het eenvoudig kunnen aanpassen van de voorziening aan nieuwe (technische) ontwikkelingen;
- een zo duurzaam mogelijke voorziening, gebaseerd op het duurzaamheidsbeleid van rijksoverheid en gemeente;
- het langjarig kunnen exploiteren van de voorziening binnen het budget.

Om de uitgangspunten in het aanbestedingsdocument goed te kunnen formuleren, kan de opdrachtgever adviseurs inhuren en/of de markt vragen mee te denken. Afhankelijk van de complexiteit van de vraag, de uniciteit van het beoogde resultaat en het type aanbieders in het betreffende marktsegment, dient de opdrachtgever te bepalen welke contractvorm het beste past (wel of niet geïntegreerd bijvoorbeeld) en hoe de aanbesteding van het contract het beste in de markt kan worden gezet (traditioneel, Best Value, op basis van Total Cost of Ownership, gunnen op waarden, enzovoort).

Figuur 1 geeft inzicht in een aantal mogelijke aspecten die komen kijken bij het samenstellen van een vraag.



Het gaat niet om het bouwproject, maar om het resultaat daarvan!

Innovatieve aanbestedingen bestaan niet, verschillende vormen wel (met elke vorm is ruime ervaring).

1. Kijk naar een langjarige geschiktheid van de voorziening:

- functioneel
- technisch
- flexibel
- financieel (investering én exploitatie)

NB: randvoorwaarde voor een succesvolle aanbesteding is dat de financiële kaders (investering en/of exploitatie) passen op wat nodig is om de voorziening te realiseren en vervolgens te gebruiken.

2. Waar liggen de grootste zorgen, risico's en kansen die je beheerst/benut wilt zien?

3. Sta je open voor verrassingen (mits van toegevoegde waarde) of ligt alles vast?

4. Heb je alle kennis en expertise in huis, of wil je – waar mogelijk – ook die van de aanbieder gebruiken?

5. Waar wil je op sturen?

- Laagste prijs (investering en/of exploitatie)?
- Kwaliteit versus prijs?
- Meeste waarde binnen beschikbaar budget?
- Risicodossier: hoe wil je dat de aanbieder zijn en jouw risico's beheerst?
- Kansendossier: welke ruimte wil je bieden om je te laten verrassen door nu nog onbekende kansen?

6. Hoe wil je de beste partijvraag selecteren?

- Op basis van een deels of volledig uitgewerkte oplossing?
- Op basis van geschiktheid om samen de vraag binnen af te spreken kaders uit te werken?
- Een combinatie hiervan?

Figuur 1 Checklist samenstellen van een vraag

02

Stel de juiste vraag

Om de markt te prikkelen haar expertise in de aanbestedingsfase in te zetten, moet de opdrachtgever de 'juiste' vraag stellen. Deze vraag dient niet te worden gesteld met bestaande en bekende oplossingen in het achterhoofd, maar vanuit beoogde functionele prestaties. Uitgaan van functionele prestaties vraagt veelal een denkomslag. De opdrachtgever moet goed onder woorden kunnen brengen wat zijn wensen en ambities zijn.

Door het stellen van de juiste vraag kunnen aanbiedende partijen worden geselecteerd op basis van expertise en toegevoegde waarde. Dit komt de functionele prestaties meer ten goede dan kiezen voor de meest economische aanbidding.



03

Houd consequent de gekozen route aan

Een andere dan traditionele benadering van het inkoop- of aanbestedingsproces kan meer ruimte bieden aan de inbreng van kennis en kunde van marktpartijen. Indien de aanbestedende dienst voor een intensievere samenwerking met een aanbieder kiest, dient deze te zorgen voor een open communicatie op basis van wederzijds vertrouwen. Hierdoor worden mogelijke risico's bespreekbaar, inzichtelijk en dus beter beheersbaar.

De keuze voor een bepaalde contract- en aanbestedingsvorm heeft consequenties voor onder meer de op te stellen stukken, de procesinrichting en de mate van vrijheid die de aanbieders krijgen om met eigen oplossingen te komen. Kies voorafgaand de aanbestedingsprocedure bewust voor een bepaalde route en houd die gedurende het aanbestedingsproces aan.

04

Bied een gezonde businesscase aan

Pas als een uitvraag op financieel gezonde uitgangspunten is gebaseerd, kan een aanbieder focussen op de maximale waarde die hij met zijn dienst of product voor het budget kan leveren. Op basis van realistische uitgangspunten kan de aanbieder een goed haalbaarheidsonderzoek doen. Met een sluitende begroting tot gevolg. Ook de technische eisen moeten reëel zijn: het moet allemaal wel kunnen.

Een gezonde businesscase betekent niet alleen het binnen het investeringsbudget kunnen realiseren van een voorziening. Ook de toekomst-



waarde is van belang. De voorziening moet voor langere tijd technisch en financieel exploitabel zijn, moet kunnen worden aangepast aan (technische) ontwikkelingen, enzovoort. Het is van groot belang de gewenste toekomstwaarde onderdeel te maken van de businesscase en uitvraag.

Om de behoeften te vertalen naar een goede businesscase en uitvraag kan de opdrachtgever adviseurs inhuren. Er zijn ook tools voorhanden die opdrachtgevers kunnen helpen dit zelfstandig te doen. Voor het opstarten van multifunctionele sportaccommodaties is de MFA-tool van Kenniscentrum Sport zeer geschikt (zie www.allesoversport.nl). Deze tool is opgezet op initiatief van het Ministerie van VWS en uitgewerkt met betrokkenheid van Vereniging Sport en Gemeenten, de bij deze vereniging aangesloten bedrijfsleden en diverse experts.

Een andere mogelijkheid om de haalbaarheid van de businesscase en beoogde aanbestedingsstrategie te bewerkstelligen, is het consulteren van de markt. Hiervoor kunnen gericht bepaalde partijen worden uitgenodigd om hun visie te geven op de businesscase en deze op onder andere haal-

baarheid te laten toetsen. Tevens kunnen deze partijen ‘tips and tricks’ geven die kunnen bijdragen aan een betere uitvraag.

NB: Om een gezonde businesscase te krijgen, wordt vaak de zogenoemde BTW-constructie toegepast. De rijksoverheid overweegt momenteel de constructie aan te passen. Indien u de constructie wilt toepassen dient u vóór aanbesteding een formele goedkeuring van de Belastingdienst te krijgen.

05

Vraag een uitwerking van de aanbidding die in tijd en kosten in verhouding staat tot de uitvraag

Aanbieders maken vaak, afhankelijk van de aanbestedingsstrategie, hoge kosten om een aanbidding te kunnen doen. Zeker als het gaat om design and build- of nog uitgebreidere contracten. De aanbieder wordt in deze gevallen geselecteerd op basis van een door hem uit te werken ontwerp – dit kost de aanbieder veel tijd en dus geld. De aanbestedende dienst dient zich hiervan bewust te zijn en een mate van uitwerking van de aanbidding te vragen die in verhouding staat tot de omvang van de uitvraag.

Daarnaast verdient het de voorkeur een vergoeding te verstrekken voor de kosten die de aanbieders maken om tot een zorgvuldige aanbidding te komen. Een dergelijke rekenvergoeding is ook in het belang van de aanbestedende dienst: er zullen meerdere zorgvuldig opgestelde aanbiddingen worden gedaan.

Diverse aanbestedingsprocedures zijn geschikt om tot een goede inspanningsverhouding te komen. Zo is, onder meer, de Best Value-procedure (BV) gericht op het minimaliseren van de inspanning van opdrachtgever en opdrachtnemer om tot gunning te komen.

Best Value in het kort

Best Value (BV) is een aanpak die uitgaat van de meeste waarde voor de beste prijs. Dit kan alleen worden bereikt door echt samen te werken in de bouwketen. Op transparante wijze en met ruimte voor elkaars expertise. Bij BV-projecten is de opdrachtnemer *in the lead*. Aanbieders krijgen zo de kans om hun expertise maximaal te laten zien. Hun voordeel: ze kunnen zich onderscheiden van hun concurrenten op basis van hoge prestaties en niet alleen de prijs. Het voordeel voor de opdrachtgever: een beter resultaat, zonder dat de opdrachtgever iedere stap van de opdrachtnemer hoeft te controleren. De aanpak komt voort uit Best Value Procurement of 'prestatie-inkoop'. BV gaat echter verder dan alleen 'procurement', omdat het ook project- en risicomanagement omvat.

06

Leg het risico bij de partij die dit het beste kan beheersen

Aanbestedende diensten leggen vaak risico's rond het realiseren van een sportvoorziening onterecht bij de markt. Met risico wordt bedoeld: een onzekere, ongewenste gebeurtenis die negatieve gevolgen heeft voor het project. Het heeft echter geen zin om risico's bij een aanbieder neer te leggen als deze die risico's niet kan beheersen.

De aanbestedende dienst dient voorafgaand de aanbesteding een gedegen bodemonderzoek te laten uitvoeren en alle risico's in kaart te brengen. Dit kunnen risico's zijn die te maken hebben met grondwaterstanden, draagkracht, vervuiling, ongewenste objecten, archeologische vondsten, enzovoort. Idem als het gaat om de aanwezigheid en aansluitingsmogelijkheden van de nutsvoorzieningen. Na een goede risicoanalyse en demarcatie kan het risicomanagement worden geïmplementeerd.

Dit houdt in:

- Continu risico's expliciet maken en beheersen. Door het identificeren en benoemen van risico's worden de risico's voor een project bespreekbaar gemaakt. Hierdoor kan men bepalen hoe de risico's kunnen worden beheerst en welke partij het beste in staat is die beheersing op zich te nemen.
- Proactief met risico's omgaan in plaats van reactief. Door het vooraf benoemen en uitvoeren van beheersmaatregelen wordt voorkomen dat achteraf actie moet worden ondernomen om de gevolgen van een ongewenste gebeurtenis te beperken. Een juiste demarcatie is een eerste proactieve stap.
- Bewust met risico's omgaan en bijbehorende beheersmaatregelen afwegen. In plaats van associatief, intuïtief en willekeurig risico's en beheersmaatregelen bedenken, kunnen deze beter op een gestructureerde wijze worden geïnventariseerd. Hierdoor wordt de kans op 'projectblindheid' verminderd.

Bij de te nemen stappen kan de door de rijksoverheid ontwikkelde RISMAN-methode worden toegepast. Zie toelichting: https://www.crow.nl/getmedia/1e4212fe-a7a0-4940-b02c-68872a6f85aa/RISMAN_toelichting.aspx

Het resultaat van de risicoanalyse is een lijst met risico's gesorteerd op volgorde van de grootte van de bedreiging voor het project. Bij elk risico worden de maatregelen vermeld die de kans dat het risico optreedt of de gevolgen daarvan verkleinen.

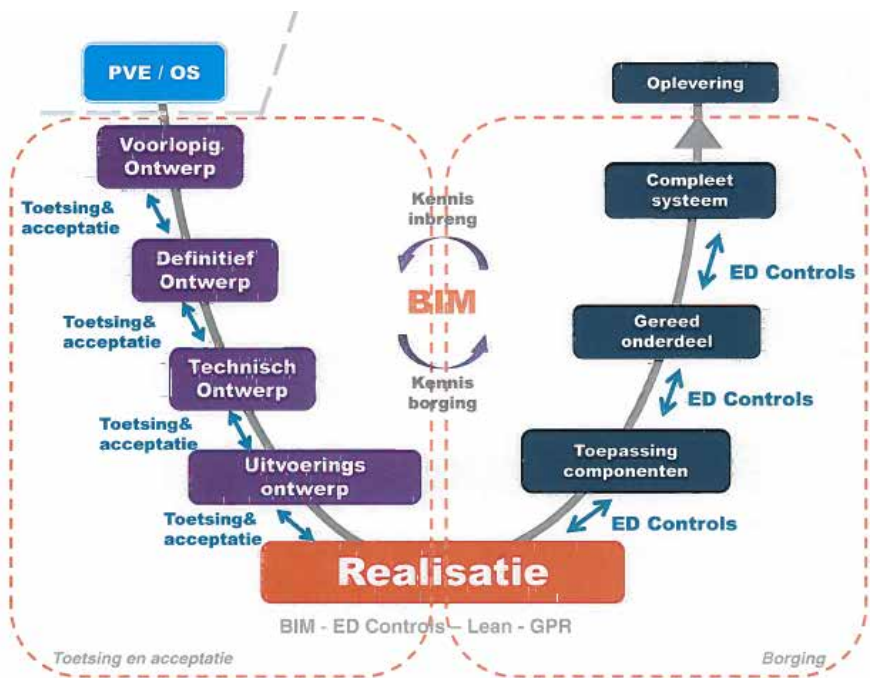
07

Borg een goed resultaat

Naast de eisen en wensen dient in het aanbestedingsdocument of in het vraagspecificatieproces de wijze van monitoring te worden geborgd. Met

monitoring wordt bedoeld: het systeem van verificatie, validatie en toetsing om binnen de aanbesteding zowel het aanbod als het gerealiseerde product namens de opdrachtgever en de aanbieder te kunnen beoordelen. Dit systeem moet een specifieke plek krijgen in het proces om zorgvuldige vergelijkingen mogelijk te maken tussen alle betrokken partijen. Hierbij is transparantie vereist: elke aanbieder moet inzicht hebben in zijn toetsing en verificatie.

Figuur 2 is een visualisatie – als V-model – van een systeem van verificatie, validatie en toetsing.



Figuur 2 Visualisatie van 'Verificatie, validatie en toetsing' (door ED Controls)

08

Geef aanbieders tijd en gelegenheid de uitvraag te analyseren

Geef aanbieders voldoende tijd en gelegenheid om de uitvraag te analyseren en de daarin vermelde ambities te doorgronden. Bouw hiertoe voldoende dialoogronden in waarin de aanbieder de agenda kan bepalen op basis van diens analyse van de uitvraag. Wees hierbij transparant; zeker wat betreft de beschikbare budgetten. Hierdoor kan de aanbieder de haalbaarheid van de uitvraag beter beoordelen en grip krijgen op voor de opdrachtgever belangrijkste budgettaire uitgangspunten. Het zou goed zijn als de aanbieder de kans wordt gegeven op deze uitgangspunten te reflecteren.

Mits procesmatig goed ingebed kan de opdrachtgever deze dialoogronden gebruiken om te reflecteren op wat de aanbieder tot dan als oplossing of ontwerp heeft bedacht.

09

Inventariseer vooraf de kosten van afvoer of sloop

Om een duurzaam inkoopbeleid te borgen, is het van belang dat – als onderdeel van de businesscase – wordt geïnventariseerd wat de kosten zijn van afvoer of sloop van het ingekochte bedrijfsmiddel na de gebruiksfase. Gemeentelijke opdrachtgevers dienen namelijk rekening te houden met de maatschappelijke kosten van het afval, dat na de gebruiksfase van elk ingekocht of gerealiseerd product ontstaat.



01

Themasheet

Aanbesteden in de nieuwe circulaire economie

De bouwsector staat voor een enorme transitie. Om klimaatverandering en verdere belasting van de aarde tegen te gaan, moeten we op een geheel andere manier gaan werken. Dit betekent dat we onze gebouwen zo ontwikkelen dat straks alle materialen en grondstoffen herbruikbaar zijn en we geen fossiele energiebronnen meer gebruiken. De ambitie is dat uiterlijk in 2050, maar liever veel eerder, de gebouwde omgeving circulair is. De overheid streeft ernaar vanaf 2023 alle opdrachten 100% circulair uit te vragen.

Het besef groeit meer en meer dat de huidige werkwijze in de bouw moet worden aangepast aan de milieu- en klimaatontwikkelingen. Een aantal grondstoffen raakt uitgeput, het milieu vervuult en overmatig gebruik van fossiele brandstoffen heeft impact op het klimaat. Dit vraagt om een transitie naar een manier van werken en leven die onze natuurlijke hulpbronnen niet onnodig uitputten, de leefomgeving niet vervuilen en ecosystemen niet aantasten. Het einddoel van deze transitie: een circulaire (bouw) economie in 2050.

Definitie

Circulair bouwen betekent het ontwikkelen, gebruiken en hergebruiken van gebouwen, gebieden en infrastructuur, zonder natuurlijke hulpbronnen onnodig uit te putten, de leefomgeving te vervuilen en ecosystemen aan te tasten. Bouwen op een wijze die economisch verantwoord is en bijdraagt aan het welzijn van mens en dier. Hier en daar, nu en later.

(Bron: *Transitieagenda Circulaire Bouweconomie*)

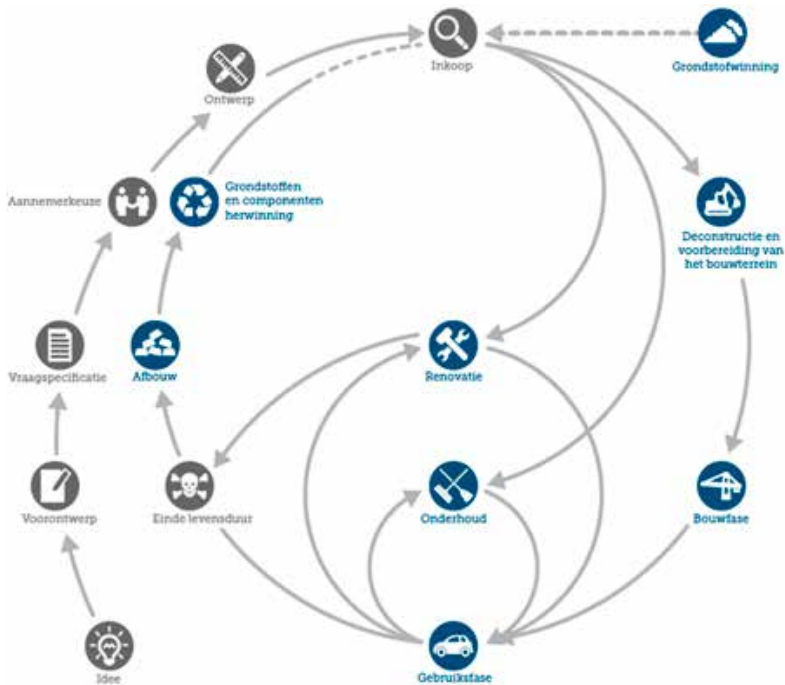
De bouw speelt een cruciale rol in de transitie naar een circulaire economie. Onze gebouwen bestaan doorgaans uit grote hoeveelheden zware materialen, zoals steen, beton en staal. De winning, bewerking en het transport leiden tot een te hoge belasting van de aarde. Het Rijksbrede programma 'Nederland circulair in 2050' rekent ons voor dat de bouw in Nederland naar schatting 50% van het grondstoffenverbruik voor zijn rekening neemt, 40% van het totale energieverbruik en 30% van het totale waterverbruik. Bovendien is de sector verantwoordelijk voor circa 35% van de CO₂-uitstoot en is een groot deel van alle afval in Nederland gerelateerd aan bouw- en sloopwerken. Daarbij zij aangetekend dat circa 97% van het bouw- en sloopafval momenteel wordt hergebruikt, voornamelijk voor laagwaardige toepassingen in de infra-sector.

Circulair inkopen en aanbesteden

Nederland pakt het streven naar een circulaire economie in 2050 serieus op. Er is brede consensus bij overheid (zowel op Rijksniveau als provinciaal

en gemeentelijk), marktpartijen, vakbeweging en kennisinstellingen. Het momentum is er om de transitie in gang te zetten.

Voor deze transitie zijn inmiddels concrete tijdpaden aangegeven. Vanaf 2023 dienen alle uitvragen van de overheid – landelijk, provinciaal en gemeentelijk – circulair zijn, tenzij dit niet (volledig) mogelijk is. Vanaf 2030 zullen alle overheidsaanbestedingen circulair zijn. Overheden kopen dan ook daadwerkelijk circulair in.



Figuur 3 Het bouwen en de inkoop van materiaal moeten op een circulaire wijze geschieden. Circulair wil zeggen dat grondstoffen eindelijk kunnen worden hergebruikt. Bovenstaand figuur geeft dit principe weer.

Om deze doelstellingen te halen, zullen gemeentelijke opdrachtgevers zich moeten verdiepen in de principes van de circulaire economie en hun uitvraag daarop moeten aanpassen. Door circulair uit te vragen, kunnen gemeenten circulair bouwen stimuleren. De Aanbestedingswet biedt diverse instrumenten om marktpartijen uit te dagen, de grenzen op te zoeken en te innoveren. Zo kunnen opdrachtgevers circulariteit zwaarder meewegen in de gunningscriteria. Onder meer aanbestedingen op basis van 'beste prijs-kwaliteitverhouding' (voorheen Economisch Meest Voordelige Inschrijving) bieden hiertoe mogelijkheden. Hierbij kunnen opdrachtgevers, naast prijs, ook kwaliteitsaspecten met betrekking tot circulariteit meewegen in de beoordeling van de inschrijvingen. Dit zal de aanbieders uitdagen om een hoog niveau van circulariteit en materiaalgebruik toe te passen.

Definitie op projectniveau

Op projectniveau kunnen de circulaire ambities variëren. Om duidelijkheid te geven aan de marktpartijen is het daarom belangrijk dat de aanbestedende dienst in de voorbereiding van een inkoop- of bouwtraject een definitie en ambitie opstelt, die past bij de context van de vraag. Op deze manier kan geen discussie ontstaan over wat onder 'circulair' wordt verstaan.

Enkele voorbeelden:

- Bij de inkoop van kantoormeubilair kan 'circulair' zich richten op levensduurverlenging van het bestaande meubilair, wanneer dat nog in een goede staat verkeert. Als blijkt dat het oude meubilair echt moet worden vervangen, kan 'circulair' zich bijvoorbeeld richten op het inkopen van meubilair met gezonde en recyclebare materialen (in lijn met Cradle-to-Cradle), of met een maximale herbruikbaarheid in de toekomst.
- Ook bij een bouwproject zijn verschillende mogelijkheden. Zo heeft bij nieuwbouw 'circulair' een andere betekenis dan bij renovatie of transformatie. Denk bij nieuwbouw bijvoorbeeld aan 'een gebouw waarin maximaal hergebruikte materialen zijn toegepast', of aan 'een gebouw waarvan alle componenten in de toekomst demontabel



en herbruikbaar zijn'. Bij renovatie of transformatie ligt de nadruk vaak op het waardebehoud van materialen en elementen die al aanwezig zijn.

Dialog

Om circulaire ambities te realiseren, is het stimuleren van samenwerking van belang. Zowel tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, als tussen ketenpartners onderling.

Samenwerking kan worden gestimuleerd door het organiseren van een onderlinge dialoog. Door een dialoog kan de opdrachtgever inzicht krijgen in de mogelijkheden van marktpartijen; een marktpartij kan de diepere behoefte van de opdrachtnemer beter begrijpen. Dialoog tussen ketenpartners onderling kan hen stimuleren om samen te werken aan de oplossing die het beste bijdraagt aan het realiseren van de ambities. In gesprekken ontstaat immers vaak beter begrip dan via papieren documentatie.

Wanneer dialoogrondes te intensief of niet mogelijk zijn, kan de opdrachtgever kiezen voor een marktconsultatie vooraf of een informatiebijeenkomst bij de start van het inkoopproces. Het wederzijdse begrip dat hierdoor ontstaat draagt bij aan een doelmatig afwikkelen van de procedure.

Marktonderzoek

Een marktonderzoek kan helpen om de ambitie, vraagstelling en mogelijke eisen te valideren. Omdat bij een circulair inkoop- of aanbestedingstraject

een maximale duurzaamheidsimpact is gewenst, helpt zo'n marktvalidatie om de ambities aan te scherpen. De opdrachtgever krijgt de meest actuele kennis in huis: marktpartijen ontwikkelen zich immers relatief snel.

Een onderdeel van een goed marktonderzoek kan een marktconsultatie zijn. In zo'n marktconsultatie kan de opdrachtgever ambities en vraagstelling valideren en zo tegelijkertijd de juiste verwachtingen scheppen. Daarnaast kan aan marktpartijen de benodigde informatie worden gevraagd: wat zijn gebruikelijke eisen, waar liggen circulaire kansen, waarop willen partijen worden uitgedaagd? Om het maximale uit het gesprek te halen, is een open houding wenselijk. De inzichten die de opdrachtgever hierdoor opdoet, kunnen worden meegenomen in de definitieve uitvraag. Afhankelijk van de doelstelling kan voor een digitale Request for Information (RFI), een 1-op-1-gesprek of een plenaire setting worden gekozen.

Gebruiksfasen

Bij lineaire bouw of inkoop wordt doorgaans de opdrachtgever eigenaar van het te realiseren of in te kopen product. Als eigenaar is hij verantwoordelijk voor het duurzaam gebruik en de functionaliteit van dit product. In een circulaire economie ligt die verantwoordelijkheid bij voorkeur bij een aannemer of leverancier, omdat hij beter in staat is producten en materialen op een efficiënte manier te hergebruiken of te recyclen. Dit kan impliceren dat het eigendom in handen komt van de opdrachtnemer of leverancier. De opdrachtgever is in dit geval 'slechts' een afnemer van diensten. Bijvoorbeeld: bij de inkoop van verlichting worden bij een leverancier geen armaturen ingekocht, maar 'licht': de leverancier zorgt voor dit licht door de installatie van een eigen verlichtingssysteem.

Voor deze nieuwe relatievorm zijn passende overeenkomsten en bedrijfsmodellen nodig. Bij het opzetten van nieuwe overeenkomsten – in het kader van de circulaire economie – voor accommodaties is het zaak niet alleen te kijken naar de constructiefase, maar juist ook naar de gebruiksfasen. Hierbij is nog veel te winnen. Bijvoorbeeld door het ontwikkelen van nieuwe contractvormen voor beheer en onderhoud, die door een Total

Costs of Ownership (TCO)-benadering de circulariteit bevorderen. Door deze contractvorm expliciet mee te nemen in de aanbesteding, wordt het belang van de duurzaamheidsprestatie betreffende de levensduur van een bouwwerk benadrukt. Dit biedt ruimte voor duurzame investeringen, die binnen de afschrijvingsperiode van het gebouw kunnen worden terugverdiend.

Deze manier van werken ondervangt het probleem van de kortetermijnbelangen van de opdrachtnemer versus de langetermijnbelangen van de opdrachtgever. Bij contracten inclusief onderhoud en energie geldt dat de opdrachtnemer een even groot belang heeft bij het slagen van een project als de opdrachtgever. De opdrachtnemer blijft namelijk zelf vaak langjarig betrokken en verantwoordelijk. Dit vergroot de kans op een succesvolle samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.

Contractvormen

Voor circulair bouwen of circulair inkopen bestaan op hoofdlijnen een drietal contractvormen:

- Product Service Systemen
- koop en terugkoop
- koop en doorverkoop

Er kan voor een passende contractvorm worden gekozen afhankelijk van het antwoord op vragen als: wat moet er gebeuren aan het einde van de gebruiksstermijn? Is de opdrachtgever of de marktpartij eigenaar van de materialen, gebouwdelen of het gebouw? Wie draagt het risico van waardevermindering? Wie draagt het risico van wijziging van gebruik en gebruiksduur?

Ook een combinatie van contractvormen is mogelijk. Zo kunnen bij een traditioneel of geïntegreerd bouwproces enkele (bouw)onderdelen middels een Product Service Systeem worden ingekocht door zowel de opdrachtnemer als de opdrachtgever.

Product Service Systemen

Bij Product Service Systemen (PSS) wordt een product niet door de opdrachtgever gekocht, maar het productgebruik wordt ingehuurd als dienst. Dit kan variëren van *pay-per-use* bij printers tot terugkoopgaranties op ijzeren balken.

Er bestaan drie soorten PSS: diensten gericht op een product, diensten gericht op de gebruiker en diensten gericht op het resultaat. De verschillende systemen hebben gemeen dat is nagedacht over de hele levensduur van een in te kopen of te realiseren product. Zo verplicht een leverancier zich om aan het einde van de levensduur zijn product terug te nemen en het product, of de onderdelen daarvan, op een hoogwaardige manier te hergebruiken. Voor gebouwen betekent dit dat andere eisen worden gesteld aan het ontwerp: het gebouw dient demontabel te zijn en te zijn opgebouwd uit circulair verantwoorde materialen.

Uit marktconsultaties blijkt dat het aantal producten dat met PSS wordt aangeboden, vooralsnog beperkt is. Verlichting en vloerbedekking kunnen door respectievelijk Philips en Desso met een PSS worden geleverd, maar



onder meer vloerplaten, geveldelen en kozijnen nog niet. Aanbestedende diensten zouden PSS kunnen stimuleren middels de uitvraag. Ook kunnen zij, voorafgaand de aanbesteding, innovatiepartnerschappen aangaan (zoals omschreven in de Aanbestedingswet).

Werken met PSS levert een aantal voordelen op:

- De opdrachtgever of gebruiker hoeft niet in één keer te investeren, maar betaalt een 'gebruiksvergoeding' per maand of kwartaal
- De producent heeft er belang bij dat een product zo lang mogelijk meegaat en zal dus bij de ontwikkeling van een product een zo hoog mogelijke kwaliteit nastreven
- Eventueel kan de leverancier verantwoordelijk worden gesteld voor het energieverbruik. De leverancier heeft er in dat geval belang bij om de meest energiezuinige apparatuur te ontwikkelen en te leveren
- De opdrachtgever is ervan verzekerd dat de producten aan het einde van de levensduur op een hoogwaardige manier worden hergebruikt.

Koop en terugkoop

Bij deze contractvorm wordt de opdrachtgever wel de eigenaar van het product of het gebouw. In terugname- en terugkoopovereenkomsten wordt vastgelegd dat de leverancier of opdrachtnemer het product aan het einde van de levensduur terugkoopt tegen vooraf afgesproken voorwaarden. Op deze manier kan de opdrachtgever er zeker van zijn dat de producten of materialen aan het einde van de levensduur op een hoogwaardige manier worden hergebruikt.



Voordelen

- Juridisch minder complex dan PSS
- Terugname- en terugkoopovereenkomsten kunnen eenvoudig worden toegevoegd aan zowel traditionele als geïntegreerde bouwcontracten, alsook bestaande inkoopssystemen
- De opdrachtgever bepaalt zelf de gebruiksduur
- De eigenaar/gebruiker zal tijdens de gebruiksfase voorzichtig omgaan met het ingekochte of gerealiseerde product.

Nadelen

- Onzekerheid over de terugkoopwaarde. Aanbieders blijken het lastig te vinden om de restwaarde van hun terug te kopen product te bepalen, laat staan te garanderen. Dientengevolge is het ook voor een opdrachtgever lastig de restwaarden mee te nemen in zijn businesscase
- Risico van onverwachte kosten, zoals reparatie
- Risico van faillissement leverancier of aannemer
- Leveranciersafhankelijkheid bij vervolgkoop (vaste klantenkorting)
- Geen specifieke stimulans bij leverancier om een innovatief product te leveren.

Koop en doorverkoop

Bij deze contractvorm wordt de opdrachtgever eigenaar van het ingekochte of gerealiseerde product. Indien aan het einde van de levensduur de restwaarde van een product of materiaal zo laag is dat terugkoop niet relevant is, wordt het product of materiaal afgevoerd naar een afvalwerker. In dit geval worden de materialen op een laagwaardige manier hergebruikt.

Voordelen

- Grote afvalstromen kunnen inkomsten opleveren
- Homogene afvalstromen zijn goed recyclebaar
- De meeste afvalstromen worden al goed gescheiden bij uitvoerende en producerende bedrijven.



Nadelen

- Onderdeel van de businesscase van de opdrachtgever is onder andere de restwaarde van het product. Net als bij 'koop en terugkoop' is vooralsnog nog niet duidelijk hoe deze moet worden berekend
- Slechts voor een paar productgroepen relevant
- Pas interessant bij grote hoeveelheden, dus voor grootverbruikers
- Relatief lage opbrengsten.

Selectiecriteria

Wanneer de vraagstelling duidelijk is en de procedure is gekozen, kunnen opdrachtgevers de criteria voor circulariteit opstellen. Voor een eventuele selectiefase zijn dit criteria op het niveau van de aanbieder; voor een gunningsfase zijn dit criteria op het niveau van de aanbidding. De criteria voor circulariteit gelden náást gunningcriteria op andere relevante (duurzaamheids)thema's.

Als een werk via een niet-openbare procedure (procedure met voorselectie) wordt aanbesteed, of als bedrijven worden gezocht voor een meervoudig

onderhandse procedure, dan moet een selectie plaatsvinden. Voor deze selectie is op het gebied van circulariteit een aantal selectiecriteria te bedenken. Bijvoorbeeld:

- doelstelling circulariteit algemeen (waar staat het bedrijf)
- doelstelling afvalreductie
- doelstelling hoogwaardig hergebruik
- doelstelling verlengen levensduur

Deze criteria kunnen als volgt worden beoordeeld:

	lage score	middelmatige score	hoge score
<i>Strategisch:</i> Bedrijf heeft ambities op het gebied van circulariteit			
<i>Tactisch:</i> Bedrijf heeft ambities al SMART gemaakt			
<i>Operationeel:</i> Bedrijf heeft ambities concreet uitgewerkt en geïmplementeerd in haar bedrijfsvoering			

Gunningscriteria

Na de selectie volgt de gunningsfase. Gunningscriteria betreffende circulariteit zijn op te stellen aan de hand van bijvoorbeeld de volgende vragen:

- *Contractvorm*
- Wat is (bij koop en terugkoop) de restwaarde aan het einde van de levensduur?
- Hoe worden het onderhoud, het energieverbruik enzovoort gemonitord?
- Op welke wijze wordt het product teruggenomen aan het einde van de levensduur?
- Hoe wordt circulair hergebruik aan het einde van de levensduur uitgevoerd en gewaarborgd?

- *Productieproces*

Hoe is het product tot stand gekomen:

- Zijn ook ketenpartners betrokken bij het circulair product?
- Is gebruik gemaakt van hernieuwbare energie bij het productieproces?
- Hoeveel procent van de toegepaste materialen is reeds gebruikt materiaal?

- *Gebruiksfase*

Technische en economische levensduur:

- Heeft de leverancier zicht op het onderhoudsprogramma voor optimale levensduurverlenging?
- Zijn updates en controles inbegrepen? Hoe is dit geborgd?
- Hoe worden wijzigingen of vervangingen bijgehouden in het materialenpaspoort bij gebouwen?

- *Sloopfase*

Op welke wijze wordt vastgelegd waar welke materialen worden toegepast? Wordt bij de bouw van een accommodatie bijvoorbeeld gebruik gemaakt van een materialenpaspoort?

Wat is een materialenpaspoort?

Een materialenpaspoort van een bouwwerk geeft inzicht in de kwaliteit en hoeveelheid van de verwerkte materialen en bouwdelen. Dat maakt het terugwinnen en hergebruiken van materialen bij de sloop of demontage veel eenvoudiger. Er zijn diverse initiatieven die zich hier op richten, onder andere het online platform Madaster (dit platform fungeert als bibliotheek en generator voor materialenpaspoorten) en BIM.

Gunnen op visie

Om circulaire ambities te realiseren gebruiken steeds meer aanbestedende diensten Rapid Circular Contracting (RCC). RCC is geen aanbestedingsprocedure, maar een wijze van aanpak. Met deze aanpak wordt in een



vroege fase van een bouwtraject voorlopig gegund. Hierbij wordt voornamelijk gekeken naar de visie van potentiële opdrachtnemers in relatie tot de ambitie van de opdrachtgever. Met de voorlopig gegunde partij wordt vervolgens de opdracht verder uitgewerkt binnen de randvoorwaarden die in de aanbesteding zijn gegeven, zoals scope, planning en budget. Door de gezamenlijke ontwikkeling van de uiteindelijke oplossing wordt beter ingespeeld op de daadwerkelijke behoefte van de opdrachtgever. Ook kan door deze co-creatie gezamenlijk worden bepaald hoe de circulaire ambities te realiseren.

Alternatieve methoden zijn 'PRP circular e-procurement' en de onder leiding van MVO Nederland opgestelde 'Wegwijzer Circulair Inkopen'.

Geraadpleegde bronnen/achtergrondinformatie

Castelein, L.M., *Circulair contracteren in de bouwsector* (2018, 2 februari)

Synarchis, *Greenpaper circulair aanbesteden* (2019, 20 februari)

Transitieagenda Circulaire Bouweconomie (2018, 15 januari)

Wegwijzer Circulair Inkopen (van <https://wegwijzer.gdci.nl/nl/topics/productgroepen/bouw>)



02

Themasheet

Aanbesteden van een sporttechnische inrichting

De visie betreffende de sporttechnische inrichting van binnensportaccommodaties is aan verandering onderhevig. Waren vroeger de eisen leidend die waren gericht op het kunnen spelen van sporten zoals basketbal, volleybal en handbal, in de afgelopen jaren verschuift de aandacht naar de eisen die het bewegingsonderwijs aan de inrichting stelt. De brancheorganisatie voor sportleveranciers FGHS adviseert gemeenten deze ontwikkeling mee te nemen bij het formuleren van het gewenste ambitieniveau in de aanbestedingsdocumenten. Alsook de markt te consulteren over inrichtingsmogelijkheden en innovaties.

De zaalsportaccommodaties in Nederland zijn veelal vanuit twee oogpunten gebouwd: enerzijds het bieden van ruimte aan het bewegingsonderwijs, anderzijds het bieden van zaalruimte aan verschillende binnensporten. Kenmerkend voor de Nederlandse zaalsportaccommodaties is dan ook dat bijna altijd sprake is van gemengd gebruik door scholen, sportverenigingen en andere sportgroepen, ieder met hun eigen eisen en verlangens.

De afstemming tussen de beide beleidssectoren onderwijs en sport is tot voor kort beperkt geweest. Pas in de laatste decennia is sprake van een meer integraal beleid voor de zaalsportaccommodaties. Het feit dat gemeenten sinds 1997 verantwoordelijk zijn voor bouw en exploitatie van zowel schoolgebouwen als van publieke sportvoorzieningen, heeft hier zeker aan bijgedragen, maar ook dat de samenwerking tussen sport en onderwijs in de afgelopen jaren is toegenomen.

Basisinventaris

Volgens de Koninklijke Vereniging van Leraren Lichamelijke Opvoeding (KVLO) moeten de hoofdfuncties van het bewegingsonderwijs leidend zijn wat betreft de keuzes voor de sporttechnische inrichting van de binnensportaccommodaties. Het hedendaagse bewegingsonderwijs draait om een aantal kerndoelstellingen, waarbinnen 'goed leren bewegen' de spil is. Gemeenten worden geadviseerd samen met vakleerkrachten de uitgangspunten van het bewegingsonderwijs te formuleren, waarna, aan de hand van deze uitgangspunten, kan worden bepaald wat een passende accommodatie(inrichting) is voor dit bewegingsonderwijs.

De KVLO adviseert daarnaast bij elke inrichting rekening te houden met mogelijke toekomstige veranderingen. De inrichting moet flexibel aan te passen zijn aan de eisen van de tijd.

Aanbesteden

De brancheorganisatie voor sportleveranciers FGHS heeft voor aanbestedende diensten een stappenplan samengesteld, alsmede een lijst met tips



die bij de aanbestedingsprocedure betreffende de sporttechnische inrichting van een binnensportaccommodatie van pas kunnen komen. Hierin zijn onder meer de adviezen van de KVLO verwerkt. Tevens worden in een tabel normbedragen voor de inventaris van binnensportaccommodaties genoemd, afgestemd op de afmetingen van de accommodatie.

Stappenplan

1. Bepaal het budget voor de inrichting van de sportaccommodatie. Maak hierbij gebruik van de normbedragen in de tabel op pagina 42.
2. Bepaal of een aanbesteding noodzakelijk is, of dat de inrichting onderhands kan worden gegund.
3. Indien aanbesteden noodzakelijk is, kies dan bij voorkeur voor de meest gebruikelijke aanbestedingsvorm 'beste prijs-kwaliteitverhouding' (voorheen Economisch Meest Voordelige Inschrijving) of Best Value Procurement.
4. Maak in de voorbereiding van de aanbesteding gebruik van de kennis van (een van de) marktpartijen.
5. Bepaal het ambitieniveau voor de inrichting van de sportaccommodatie. Betrek hierbij de toekomstige gebruikers van de sportaccommodatie.
6. Doe een marktconsultatie of -oriëntatie naar actuele inrichtingsmogelijkheden en innovatieve (product)oplossingen.
7. Formuleer een duidelijk programma van eisen. Bepaal de beoordelingscriteria. Indien gekozen is voor de aanbestedingsvorm 'beste prijs-kwaliteitverhouding' weegt de kwaliteit voor minimaal 70% mee en de prijs voor maximaal 30%.
8. Zet de aanbesteding in de markt. Laat marktpartijen inschrijven op het normbedrag en het programma van eisen. Geef hen daarnaast de

ruimte om eigen creatieve of innovatieve (product)oplossingen in te brengen. Laat de aanbieders hun keuzes motiveren in een persoonlijke presentatie.

9. Koppel de uitslag terug in een duidelijke en transparante onderbouwing van de keuze.

Tips

- Kijk, bij het bepalen van het ambitieniveau voor de inrichting van de accommodatie, bij voorkeur 15 tot 20 jaar vooruit – zowel wat betreft de potentiële gebruikers als de ontwikkelingen op het gebied van sport en bewegingsonderwijs. Houd bij elke inrichting rekening met mogelijke toekomstige veranderingen. De inrichting moet flexibel aan te passen zijn aan de eisen van de tijd.
- Respecteer de regels van proportionaliteit. Maak een afweging tussen de inspanning die een aanbieder moet leveren om de aanbesteding in te vullen en de informatie die u nodig heeft om de juiste keuze te kunnen maken.
- Kies nooit voor een anonieme inschrijving. Dit ontnemt de aanbieders om hun unieke kenmerken naar voren te brengen.
- Plan minimaal twee vragenrondes waarin aanbieders vragen kunnen stellen. Geef helder en transparant antwoord. Dit stimuleert de kwaliteit en output van de aanbestedingsprocedure.
- Geef duidelijk aan wat de (minimale) kwaliteitseisen zijn van de sporttechnische inrichting. Geef de gewenste afmetingen, dimensies, eisen en certificaten per product aan.
- Geef aanbieders de ruimte om hun ‘onderscheidend vermogen’ aan te geven.
- Zorg voor een duidelijke checklist van de documenten die moeten worden ingediend.
- Selecteer de personen voor de beoordelingscommissie met inachtneming van een evenwichtige, objectieve en onafhankelijke verdeling van functies.
- Communiceer met de aanbieders welke personen deel uitmaken van de beoordelingscommissie en welke functie zij bekleeden.

- Een aanbieder kan worden beoordeeld op basis van:
 - zijn inrichtingsvisie of -plan;
 - de kwaliteit en certificaten van de geboden sporttechnische producten;
 - het bedienings- en gebruikersgemak van de geboden sporttechnische producten;
 - zijn visie op circulair bouwen, social return en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen;
 - de door hem bedachte innovatieve (product)oplossingen;
 - de wijze waarop hij processen borgt en bewaakt / het project managet;
 - de door hem geleverde service;
 - een referentiebezoek.
- Zorg voor transparante en objectieve beoordelingscriteria met voldoende onderscheid in de scores. Bijvoorbeeld: uitstekend = 100% score, goed = 70% score, voldoende = 40% score en onvoldoende = 10% score.
- Plan altijd een verificatiegesprek met de winnende partij.

Normbedragen

In onderstaande tabel worden normbedragen genoemd voor de inventaris van binnensportaccommodaties voor zowel bewegingsonderwijs als sport (peildatum 1 januari 2020). De accommodaties zijn onderverdeeld volgens de categorisering in het *Handboek Sportaccommodaties* van NOC*NSF.

<i>Categorie</i>	<i>Typering</i>	<i>b x l (m)</i>	<i>h (m)</i>	<i>Richtbedrag (excl. btw)</i>
A.1	gymnastieklokaal	14 x 22	5,5	€ 75.000
B.1	sportzaal	16 x 28	7	€ 125.000
B.2	sportzaal	22 x 28	7	€ 150.000
C.1	sporthal	24 x 44	7	€ 175.000
C.2	sporthal	28 x 48	7	€ 200.000
C.3	sporthal	28 x 48	9	€ 225.000
D.a	sporthal	28 x 64	7	€ 275.000
D.1	sporthal	28 x 88	7	€ 300.000



Opmerkingen

- De richtbedragen zijn exclusief alle bouwkundige voorzieningen voor plafond, wand en vloer; scheidingswanden, interactieve middelen en akoestische maatregelen.
- Sporthallen in de categorie C.1, C.2 en C.3 bestaan uit twee delen gymnastiek; het middelste deel is als spelzaal te gebruiken. In het bijbehorende normbedrag zijn de kosten van scheidingswanden en elektronische scoreborden niet opgenomen.
- Bij sporthallen in de categorie D.a en D.1 is rekening gehouden met vier gymnastiekdelen. De overige ruimte is als spelzaal te gebruiken.

Bij de aanschaf van een telescopische tribune dient u rekening te houden met de volgende kosten:

- Banken kosten € 330,- per (50 centimeter brede) zitplaats
- Kuipzittingen kosten € 350,- per (50 centimeter brede) zitplaats

Indien een van de bovenstaande accommodatietypes wordt gecombineerd met een turnhal met springkuil, dient u rekening te houden met de volgende kosten:

- Sporttoestellen en mattenpakket kosten ca € 250,- per m²
- Een turnkuil (exclusief bouwkundige voorzieningen) kost ca € 1.000,- per m²



03

Themasheet

Onderzoek naar innovatieve publiek-private samenwerking

Gemeenten neigen steeds vaker naar een publiek-private samenwerking (PPS) bij de realisatie van een multifunctionele sportaccommodatie. Voor de sportsector is deze samenwerkingsvorm relatief nieuw. In 2015 was dit een reden voor het departement Bestuurs- en Organiseringswetenschap van de Universiteit Utrecht een driejarig onderzoek te starten naar vernieuwende PPS-constructies en de betekenis hiervan voor de sport in Nederland, alsook de gevolgen voor gemeentelijke organisaties. In 2019 werd het onderzoeksresultaat gepubliceerd in 'Bouwen aan maatschappelijke waarden. Publiek-private samenwerking bij multifunctionele sportaccommodaties'.

Gemeenten proberen steeds vaker publieke verantwoordelijkheden te delen met private partijen. Hoewel in onder meer de wegenbouw en gebiedsontwikkeling publiek-private samenwerkingsvormen al geruime tijd worden toegepast, is een dergelijke constructie bij de bouw en exploitatie van multifunctionele sportaccommodaties relatief nieuw. Vanouds is het gebruikelijk dat per ontwikkelingsfase een samenwerking wordt aangegaan met een of meerdere uitvoerende partijen. Van de initiatieffase, ontwerp en bouw naar onderhoud en exploitatie, wordt steeds opnieuw bekeken welke marktpartij de bij die fase behorende activiteiten kan uitvoeren. Bij een PPS wordt doorgaans één private partij bij twee of meer fasen betrokken. De wisselwerking van publiek en privaat kan bijdragen aan een kwalitatief beter resultaat (ook op de lange termijn), een beter risicomanagement en hierdoor lagere kosten en een efficiëntere uitvoering. Vaak wordt de private partij voor een lange periode gecontracteerd om niet alleen te ontwerpen, te bouwen en/of te beheren, maar ook om het project te financieren. De meest gangbare vorm van PPS in Nederland is dan ook het zogenoemde DBFMO-contract (Design, Build, Finance, Maintain & Operate).

Onderzoek

Anno 2015 hadden nog maar een paar gemeenten een PPS-constructie toegepast bij de ontwikkeling van een multifunctionele sportaccommodatie. Met weinig goede praktijkvoorbeelden leidde dit veelal *on the spot* tot een innovatieve invulling van de samenwerking tussen betrokken partijen. Omdat de ervaringen van deze pioniers interessant kunnen zijn voor gemeenten die een PPS-constructie willen opzetten, onderzocht een universitair onderzoeksteam – bestaande uit Maikel Waardenburg, Sofie van den Hombergh en enkele studenten Bestuurs- en Organisationswetenschap – onder leiding van professor Maarten van Bottenburg drie jaar lang een viertal cases. De cases betroffen een project waarbij een gemeente een publiek-private samenwerkingsvorm had gekozen voor de bouw en exploitatie van een multifunctionele sportaccommodatie. Het team inventariseerde het verloop van de samenwerking en de daaruit voortvloeiende innovaties en onderzocht de betekenis en gevolgen die ze hebben gehad voor de besluitvorming.

Door samen met de betrokkenen terug te kijken op het proces en hen daarop feedback te laten geven, konden de eindconclusies naar een hoger niveau worden getild. Met het onderzoeksresultaat, dat in 2019 in boekvorm verscheen, kunnen stakeholders hun voordeel doen als zij een PPS overwegen of willen opzetten.

Conclusies

De onderzochte cases gaven aan dat maatschappelijke waardecreatie – het formuleren van de achterliggende maatschappelijke waarden – via PPS bij de ontwikkeling van multifunctionele sportaccommodaties vooral nog beperkt is. Opdrachtgevers en projectbetrokkenen spreken zelden met elkaar over de beoogde maatschappelijke doelen; de partijen zijn meer gericht op ‘value voor money’. Tijdens het project wordt – door zowel betrokkenen uit het publieke als uit het private domein – veelal gestuurd op gestelde projectdoelen, het gewenste object en de procesvoortgang.

Veel infrastructurele projecten kenmerken zich door budgetoverschrijding en uitloop in tijd. Het bedenkelijke imago van met name grootschalige bouwprojecten brengt bij publieke partijen bijna als vanzelf een verkrampde focus op de operationele capaciteiten, en dan vooral het beheersen van het beschikbare budget. De focus op ‘value for money’ neemt toe naarmate een project in kosten of planning dreigt uit te lopen. Met als gevolg dat bij het managen van het project de gewenste maatschappelijke waarde uit het oog wordt verloren. De aandacht gaat uit naar adequate benutting van operationele capaciteiten of naar het niet (verder) overschrijden van budgettaire afspraken. Professionaliteit of bewaking van het budget verworden van middel tot doel op zichzelf. De sturing is dan ‘verzakelijkt’ of ‘zielloos’.

Ten tweede concluderen de onderzoekers dat bij het creëren van maatschappelijke waarde in een PPS-setting altijd spanning ontstaat. De betrokken publieke en private partijen moeten gelijktijdig rekening houden met de te realiseren publieke waarden, de te verkrijgen maatschappelijke steun en af te leggen verantwoording, én de uitvoeringscapaciteit (vereis-



te en inzetbare kennis en middelen). Dit zorgt voor permanente spanningen tussen wat de partijen willen en wat ze operationeel kunnen, tussen wat ze operationeel kunnen en ze politiek-maatschappelijk mogen, en tussen de waarden die ze willen realiseren en wat ze van stakeholders mogen. Omdat deze spanningen een gegeven zijn bij elk PPS-project waarbij sprake is van het creëren van maatschappelijke waarde, is de vraag vervolgens niet hoe ze op te lossen, maar hoe ze te beheersen en te managen. Hiervoor is het van belang dat de betrokken partijen meer inzicht verkrijgen in deze spanningen.

Onderscheid

Op basis van de inzichten van het onderzoek kan onderscheid worden gemaakt tussen twee verschillende typen PPS: een klassieke PPS die zich richt op het leveren van een dienst of realiseren van een object, en een waardengerichte PPS, die het creëren van maatschappelijke meerwaarde als uitgangspunt hanteert.

Het verschil tussen deze twee typen is dat de klassieke PPS een geïnstitutionaliseerde vorm is, die is uitgewerkt in allerlei voorhanden zijnde instrumenten, zoals de Public Private Comparator en Best Value Procurement. De meeste verantwoordingsinstrumenten binnen deze PPS zijn gericht op het controleren van cijfers, het bewaken van de planning en de naleving van regelgeving. De waardengerichte PPS wordt gezien als een nieuw en opkomend type. Hierbij is behoefte aan meer concreet uitgewerkte methodieken en instrumenten. In het onderzoeksrapport worden daartoe enkele handreikingen en aanbevelingen gegeven.

Aanbevelingen

De aanbevelingen hebben betrekking op het leren werken met spanningsvolle relaties. Het gaat er bij het sturen op maatschappelijke waarden om ervoor zorg te dragen dat spanningen niet onbeheersbaar of onbehandelbaar worden. De aanbevelingen richten zich daarom op het stimuleren van een duurzame dialoog over maatschappelijke waarden, het formaliseren van samenwerken op basis van maatschappelijke waarden, en het versterken van de capaciteiten voor samenwerken aan maatschappelijke waarden.

Het permanente gesprek over sturen op maatschappelijke waarden, bijvoorbeeld in de vorm van een dialoogtafel, komt niet vanzelf tot stand. Dit moet worden georganiseerd. Binnen een PPS dient continu te worden gewerkt aan de onderlinge verhoudingen door uitleg en toelichting te geven over te verkiezen en/of gekozen handelingen. Dit vraagt om geduld en wederzijds begrip, en om het reserveren en organiseren van de daarvoor benodigde tijd, plaats en ruimte. Voorafgaand aan het totstandkomen van een PPS dienen de verschillende functies, doelgroepen, waarden en belangen met en door alle betrokkenen te worden besproken. De conclusies over de beoogde maatschappelijke waarde, ofwel waartoe partijen in een PPS samenwerken, kunnen in overeenkomsten tussen de partijen worden geëxpliciteerd.

De New Public Management-benadering, die vooral is gericht op doelmatigheid en doeltreffendheid, kan worden verrijkt door deze te verbinden met het perspectief van maatschappelijke waardecreatie. Dit perspectief veronderstelt dat diverse factoren samen bepalen wat maatschappelijke meerwaarde inhoudt, hoe die het beste te realiseren valt en welke kennis en middelen daarvoor nodig zijn.

Vertrouwen

In de dagelijkse praktijk van het plannen, ontwerpen, realiseren en exploiteren van multifunctionele sportaccommodaties (MFSA) blijken bedrijven niet of nauwelijks te worden betrokken bij het definiëren van de maat-

schappelijke doelen. Het hoe en waarom van een nieuwe MFSA wordt in het gemeentehuis uitgedokterd; daarna wordt een uitgekristalliseerde vraag via oude, vertrouwde aanbestedingsroutes op projectniveau in de markt gezet.

Middels een PPS kan een maatschappelijke meerwaarde worden bereikt zodra de betrokken partijen als gelijkwaardige, complementaire partners hun kennis en belangen vanaf het eerste moment willen delen en voor maatschappelijke waardecreatie willen inzetten. Voor een dergelijke samenwerking is vertrouwen nodig. Echter, het lijkt alsof het vertrouwen de afgelopen tijd juist afneemt. Partijen zijn bezig met het afdekken van risico's en met het vastleggen van gedetailleerde afspraken in contracten. Dit gaat ten koste van het 'meedenken' en 'samen doen'. Daarom zou de samenwerking weer moeten vermenschlijken. Zodra partijen zich kwetsbaar durven opstellen en in wederzijds belang denken, kan een maatschappelijke meerwaarde worden bereikt.



Meer informatie is te vinden in het genoemde boek: *'Bouwen aan maatschappelijke waarden. Publiek-private samenwerking bij multifunctionele sportaccommodaties'* van Maikel Waardenburg, Sofie van den Hombergh en Maarten van Bottenburg. Het boek is in 2019 verschenen bij Boom bestuurskunde, Den Haag.

Bijlage 1: MFA Start-up Tool

Een multifunctionele accommodatie (MFA) kent meerdere functies en meerdere gebruikers. Gebruikers stellen functionele eisen aan het gebouw of een specifieke ruimte. Ook hebben ze wensen ten aanzien van de gebruikstijden. De eigenaar van het gebouw hanteert kaders, bijvoorbeeld op het gebied van financiën, locatie of gewenst gebruik.

De MFA Start-up Tool helpt alle betrokken (sport)organisaties om hun wensen eenvoudig kenbaar te maken. Ook de doorwerking van wensen in de kosten worden direct zichtbaar. De projectleider heeft al vroeg in het proces zicht op de wensen van alle betrokkenen en kan strijdige wensen bespreken. Hierdoor wordt het draagvlak voor de te ontwikkelen accommodatie verhoogd en worden discussies en teleurstelling later in het proces voorkomen.

Wat is de MFA Start-up Tool?

Deze tool is een hulpmiddel bij het opstarten van een proces dat moet leiden tot realisatie van een multifunctionele accommodatie. De tool is bedoeld voor projectleiders, voor toekomstige huurders/gebruikers van de accommodatie en andere belanghebbenden. Alle stakeholders krijgen inzicht in welke fase het project zich bevindt. De applicatie helpt bij het definiëren van de functies en gebruik van het gebouw. Met behulp van de tool kunnen investeringskosten en exploitatiekosten van de accommodatie berekend worden. Tevens biedt deze inzicht in het gebruikersrooster van binnensportaccommodaties en/of zwembaden als die onderdeel uitmaken van de MFA. De tool omvat de volgende mogelijke functies van een MFA: basisonderwijs, binnen- en buitensport, zwemmen, horeca, bso, zorg en welzijn.

Hoe werkt de MFA Start-up Tool?

Een projectleider geeft in de tool aan wat de gewenste eigenschappen van



de multifunctionele accommodatie zijn. Hoe hoog is het beschikbaar budget en aan welke MFA onderdelen wordt gedacht? Vervolgens nodigt de projectleider stakeholders uit om hun wensen in de tool kenbaar te maken. De tool biedt overzicht van alle wensen en geeft aan waar die strijdig zijn met de (voorlopige) keuzes van de projectleider. Dit zijn de punten waarover het gesprek gevoerd kan worden. In de tool zijn tevens de meest actuele financiële kengetallen verwerkt. Dat maakt het mogelijk om de wensen ook meteen door te rekenen naar investerings- en exploitatiekosten.

Aanvragen of inloggen

Gaat u aan de slag met de ontwikkeling van een MFA en wilt u gebruik maken van de MFA Start-up Tool, dan kunt u via <https://mfa-startup.nl/Home/ProjectAanvraag> een project aanvragen.

Partners

De MFA Start-up Tool is ontwikkeld door Kenniscentrum Sport in opdracht van het ministerie van VWS, in samenwerking met Vereniging Sport en Gemeenten, QDelft, Arcadis en BDB.

Meer informatie?

Voor vragen over deze tool kunt u terecht bij Ton van de Braak van Vereniging Sport en Gemeenten:

E: t.vandebrak@sportengemeenten.nl

T: 06 - 217 11 615

Bijlage 2: Overzicht bedrijven

Om goed te kunnen aanbesteden is – naast procedures en inhoudelijke uitgangspunten – kennis van de markt belangrijk. Vandaar dat in dit document een overzicht van diverse marktpartijen is opgenomen. Dit overzicht geeft een eerste indicatie van de diensten en producten van bedrijven die zijn gespecialiseerd in bouw, inrichting, diensten en exploitatie van sportvoorzieningen.



Advisering

- Accres
- ATC Select
- Bas begeleiding en advies sportterreinen
- BBN adviseurs
- Bleu Change
- Drijver en Partners
- Eyeview Systems
- Hospitality Group
- ICSadviseurs
- Jansen-Fritsen
- Kasel management en advies
- Kragten
- Kiwa - ISA Sport
- Newae
- Maatschappelijk Financierien
- M3V Sportpartners
- MtoM Consultants
- OLCO maatschappelijk vastgoed
- Procap adviseurs en projectmanagers
- Soulconsult
- STRAMAN Management en Advies
- Sportfondsen Nederland
- Sport en Ruimte
- Sweco
- Synarchis Adviesgroep
- Tien organisatieadvies
- Treem
- TRS consultancy
- Vaessen
- Van den Heuvel watertechnologie
- Woodsport Consultancy @ Sporthistorie

Architecten

- Kragten
- Newae
- Slangen+Koenis
- Sweco
- Vaessen
- Wind Groep architectuur en vastgoed

Buitensport

- Bas begeleiding en advies sportterreinen
- BBN adviseurs
- Hospitality Group
- ICSadviseurs
- Kiwa - ISA Sport
- Kragten
- Newae
- M3V Sportpartners
- Sweco

Exploitanten en sportbedrijven

- Accres
- Drijver en Partners
- Hellebrekers Techniek
- Hospitality Group
- ICSadviseurs
- Procap adviseurs en projectmanagers
- Sportbedrijf De Fryske marren
- Sportfondsen Nederland
- SRO Amersfoort en Haarlem
- Tien organisatieadvies

Installatietechniek

- ACS (voorheen Climotion)
- Bosan
- Eyeview Systems
- Hellebrekers Techniek
- Lotec
- Nijha
- Sportfondsen Nederland
- Sweco
- Van den Heuvel watertechnologie
- Van Dorp Zwembaden
- Van Remmen UV techniek
- Vario-pool

Leveranciers binnensport en zwembaden

- Bosan
- Diversey

- Eyeview Systems
- Hellebrekers Techniek
- Herculan
- ICSadviseurs
- Jansen-Fritsen
- Kiwa - ISA Sport
- Nijha
- Sika Nederland - Pulastic sportvloeren
- Sportfondsen Nederland
- Sweco
- Lotec
- Van den Heuvel watertechnologie
- Van Remmen UV techniek
- Vario-pool

Realisatie en onderhoud sportaccommodaties

- ATC Select
- Bas Begeleiding en Advies Sportterreinen
- BBN adviseurs
- Bleu Change
- Bosan
- Drijver en Partners
- Hellebrekers Techniek
- Hospitality Group
- ICSadviseurs
- Jansen-Fritsen
- Kasel management en advies
- Kiwa - ISA Sport
- Lotec
- Maatschappelijk Financierien
- Newae
- Nijha
- OLCO maatschappelijk vastgoed
- Pellikaan Bouwbedrijf
- Procap adviseurs en projectmanagers
- Soulconsult
- Sportfondsen Nederland
- Treem
- Vaessen
- Van den Heuvel watertechnologie
- Van Dorp Zwembaden
- Wind Groep architectuur en vastgoed





ACCRES APeldoORN B.V.

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Accres Apeldoorn bv
Postbus:	10026
Postcode, plaatsnaam:	7301 GA Apeldoorn
Bezoekadres en postcode:	Laan van Westenenk 4, 7336 AZ Apeldoorn
Algemeen telefoonnummer:	055 - 527 05 50
Website:	www.accres.nl

Naam contactpersoon:	Dhr. Piet-Hein Kolff
Functie contactpersoon:	Directeur
Direct telefoonnummer:	055 - 527 05 51
Telefoonnummer mobiel:	06 – 51 17 87 49
E-mailadres:	PKolff@accres.nl

Historie bedrijf:	Sinds 1999
Aantal medewerkers:	230
Werkgebied:	Regionaal/landelijk. Met name in Gelderland en Overijssel.
Belangrijkste expertisegebied:	Beheren, onderhouden en exploiteren van maatschappelijk vastgoed met name in de sport, recreatie, educatie en cultuur. Daarnaast uitvoering geven aan sportbeleid d.m.v. sportstimulering.

EXPERTISEGEBIEDEN

<p>1. Advisering en projectmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Beleid ▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging) ▪ Interim-management ▪ Projectmanagement/exploitatiemanagement ▪ Bouwmanagement ▪ Organisatieadvies en exploitatie
<p>2. Beheer, exploitatie en dagelijks onderhoud</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sociaal Culturele accommodaties (MFA's), wijkcentra incl. horeca ▪ Sportaccommodaties incl. horeca ▪ Zwembaden (binnen- en buitenbaden) incl. horeca ▪ (Stads) parken ▪ Kinderboerderijen en kinderspeelparadijzen incl. horeca ▪ Family Entertainment Centers (leisure) incl. horeca
<p>3. Onderhoud van (maatschappelijk) vastgoed en parken</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Opstellen en bewaken MJOP's ▪ Opstellen en bewaken huurcontracten inclusief SLA's ▪ Eigenaren-/huurders onderhoud ▪ Eigen technische dienst, wagenpark ▪ Inkoop en contractbeheer ▪ Groenonderhoud ▪ Installatietechniek ▪ Storingen

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inspecties, kwaliteitsmanagement ▪ Renovatie
4. Sportstimulering <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sportbeleidsmedewerkers ▪ Sportbuurtcoaches ▪ Combinatiefuncties ▪ Sportbeleid (mede opstellen, adviseren en uitvoering geven aan).

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Beheer en Exploitatie Gemeentelijk Maatschappelijk Vastgoed
Naam opdrachtgever:	Gemeente Apeldoorn
Naam contactpersoon:	Mevr. N.H.J. Dürr
Start dvo's, doorlooptijd:	2017 (4 + 4 jaar)
Beschrijving project, type producten:	Sinds 2017 hebben Accres Apeldoorn BV en gemeente Apeldoorn de samenwerkingsovereenkomsten vastgelegd. De gemeente heeft volop de regie en Accres kan ondernemen. Er is geen sprake meer van een traditionele subsidierelatie.

Naam project 2:	Beheer en Exploitatie van zes Sociaal Culturele Accommodaties in Almelo
Naam opdrachtgever:	Gemeente Almelo
Naam contactpersoon:	Dhr. H.K. Krumer
Start project, doorlooptijd:	2013 (10 jaar)
Beschrijving	Accres exploiteert en beheert de locaties De Schelf, De Schöppe, De Möll'rwiek, De Driehoek, Eninver en Goossenmaat in Almelo. Accres werkt hier met een vast team van beheerders uit Almelo en omgeving én een grote groep vrijwilligers, mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

Naam project 3:	Exploitatie en Nieuwbouw Family Entertainment Centers
Naam opdrachtgever:	Accres Recreatie BV en ZERO55 Enschede BV
Naam contactpersoon:	Dhr. P.A. Plantenga
Start en einde project, doorlooptijd:	Start exploitatie ZERO55 Enschede - december 2017. Opening nieuwbouwlocatie ZERO55 Apeldoorn - juni 2019
Beschrijving project, type producten:	Exploitatie van een e-kartbaan, lasergame area, escaperooms, VR games, horeca op de leisure boulevard Go Planet Parc in Enschede. In Apeldoorn nieuwbouwlocatie exploitatie van een binnen- en buiten e-kartbaan, lasergame area, escaperooms, VR games, horeca en Glowbowling banen op het terrein de Dubbelbeek waar Accres Apeldoorn bv ook Aquacentrum Malkander en Kinderparadijs Malkenschoten exploiteert.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Accres groeit met name in de provincies Gelderland, Overijssel en Utrecht op het gebied van sport, recreatie en welzijn.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Accres ziet veel kansen in publiek, publieke samenwerkingen (PPS constructies) met gemeenten.



ACS

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	ACS – Connected Buildings
Postcode, plaatsnaam:	9728 NS Groningen
Bezoekadres en postcode:	Sylviuslaan 5, 9728 NS Groningen
Algemeen telefoonnummer:	085 200 3989
Website:	www.acs-buildings.com

Naam contactpersoon:	Martin Schuitema
Functie contactpersoon:	Marketing Specialist
Direct telefoonnummer:	085 200 3989
Telefoonnummer mobiel:	06 830 31 252
E-mailadres:	m.schuitema@acs-buildings.com

Historie bedrijf:	Sinds 2010
Aantal medewerkers:	25
Werkgebied:	Internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Klimaatbeheersing in gebouwen

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Installatietechniek

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Renovatie Zwembad Molenduinbad
Naam opdrachtgever:	Gemeente Noordenveld
Start en einde project, doorlooptijd:	2017-2017
Beschrijving project, type producten:	Begin 2017 is het project Molenduinbad Norg gestart. We hebben in het Molenduinbad, door slim ontwerp en inregelen, de grote blauwe ventilatieschachten kunnen verwijderen. Dit maakt het zwembad zowel optisch aantrekkelijk als onderhoud vriendelijker. Om dit te realiseren hebben we het Climotion, ook wel BaOpt genoemd, systeem toegepast. Het Molenduinbad in Norg heeft na de renovatie de prijs voor het zwembad van het jaar 2017 gewonnen.

Naam project 2:	Verduurzaming van vijf sporthallen
Naam opdrachtgever:	Gemeente Midden-Groningen
Start en einde project, doorlooptijd:	2018-2018
Beschrijving project, type producten:	In gemeente Midden-Groningen zijn vijf sporthallen voorzien van omgebouwde regelkasten en een koppeling met Climatics. De sportzalen zijn uitgerust met nieuwe sensoren en apparatuur om bijvoorbeeld ventilatie en verwarming te bedienen, zodat altijd het gewenste binnenklimaat heerst. De sporthallen zijn voorzien van een Climatics Feedback Sensor waarmee de ruimtes op elk moment van de dag van de juiste temperatuur wordt

	<p>voorzien en om de CO2-waarden in de zaal te meten. Daarnaast is er ook gebruik gemaakt van buitensensoren voor de weersafhankelijke regeling van het binnenklimaat. Alle techniek valt met Climatics nu onder één gebouwbeheersysteem waardoor alle zalen nu kunnen worden aangestuurd vanuit één centrale plek.</p>
--	---

Naam project 3:	Brede School Uithuizen
Naam opdrachtgever:	Gemeente Het Hogeland
Start en einde project, doorlooptijd:	2018-2018
Beschrijving project, type producten:	<p>Na veel voorbereidend werk is in maart 2017 de bouw van de nieuwe aardbevingsbestendige brede school in Uithuizen gestart. Het nieuwe pand hangt vol met sensoren en mogelijkheden om een optimale werkomgeving te creëren. De luchtbehandeling en sturing van het gebouw gaat nu volledig via Climatics en de luchtbehandelingskasten maken het mogelijk om BaOpt toe te passen voor een beter binnenklimaat.</p>

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Het slim toepassen van ICT om de energie in sportgebouwen te optimaliseren en te verlagen.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	ACS merkt dat er een noodzaak is om de infrastructuur in de sportwereld efficiënter te benutten, omdat een gemiddelde partij in deze branche niet altijd veel geld heeft.



ATC-SELECT

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	ATC-Select
Bezoekadres en postcode:	Drostenlaan 2, 9331 BG in Norg
Algemeen telefoonnummer:	0649653729
Website:	www.atc-select.nl

Naam contactpersoon:	De heer Minne Dolstra
Functie contactpersoon:	Managing partner
Telefoonnummer mobiel:	06 - 49 65 37 29
E-mailadres:	mail@atc-select.nl

Aantal medewerkers:	4
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Organisatieadvies, exploitaties en interim-management

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering

- Interim-management
- Organisatieadvies en exploitatie

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Advisering en procesbegeleiding
Naam opdrachtgever:	Gemeente Midden-Groningen
Naam contactpersoon:	Rudolf Kramer en Jasper Vos
Start en einde project, doorlooptijd:	1 juli 2016 – 30 juni 2017 1 jaar
Beschrijving project, type producten:	Procesbegeleiding renovatie Sporthal, sloop Tenniscentrum, Beleidsondersteuning wethouder Sport, organisatieadvies sportaccommodaties fusie gemeenten Slochteren, Menterwolde en Hoogezand-Sappemeer en opstellen raadsbrieven.

Naam project 2:	Onderzoek (sociale) veiligheid zwembad
Naam opdrachtgever:	Gemeente Ede
Naam contactpersoon:	Mevrouw S. van Bovene
Start en einde project, doorlooptijd:	1 maart 2018 – 30 juni 2018

Naam project 3:	Strategische visie op multifunctioneel inzetbare sportaccommodaties
Opdrachtgever	Sportief Capelle
Naam contactpersoon:	Mevrouw L. Witteveen
Start en einde project, doorlooptijd:	1 april 2018 – 1 februari 2019
Beschrijving project, type producten:	Zie naam Project

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Snelle groei in advies, onderzoek en interim-management. Uiteraard aanzienlijk meer opdrachten dan de drie referentieprojecten
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Onvoldoende kennis en ervaring bij sportbedrijven en afdelingen sport bij gemeenten op het gebied van het borgen van hygiëne en veiligheid.



B.A.S. BEGELEIDING EN ADVIES SPORTTERREINEN

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	B.A.S. Begeleiding en Advies Sportterreinen
Bezoekadres en postcode:	Delftsestraatweg 51, 2645 CA Delfgauw
Algemeen telefoonnummer:	015-2852211
Website:	www.bas-sport.nl

Naam contactpersoon:	J.G. Nieuwenhuis
Functie contactpersoon:	Directeur / projectadviseur
Telefoonnummer mobiel:	06-53130173
E-mailadres:	jn@bas-sport.nl

Historie bedrijf:	In 1999 is Jaap Nieuwenhuis begonnen als directeur/projectadviseur buitensport en in de loop der tijd is zijn bedrijf gegroeid en werken er 9 mensen die ingezet worden bij tientallen gemeenten, sportstichtingen en verenigingen.
Aantal medewerkers:	9
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Advies, beheer, voorbereiding, aanbesteding en begeleiding uitvoering van aanleg en renovatie van sportparken.

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Beleid▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)▪ Projectmanagement▪ Organisatieadvies en exploitatie
2. Buitensport <ul style="list-style-type: none">▪ Sportvelden▪ Kunstgras
3. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Toezicht en coördinatie sportaccommodaties
Naam opdrachtgever:	Gemeente Nieuwegein
Naam contactpersoon:	De heer J. (Jeroen) van Hoeflaken
Start en einde project, doorlooptijd:	2019 - 2024
Beschrijving project, type producten:	Een vaste contactpersoon van B.A.S. adviseert en houdt toezicht op het onderhoud van de buitensportaccommodaties, inclusief contacten met verenigingen, aannemers etc. Daarnaast adviseren wij en begeleiden wij projecten op het gebied van aanleg en renovatie van sportparken.

Naam project 2:	Cultuurtechnische begeleiding en advies sportparken
Naam opdrachtgever:	Gemeente Leidschendam-Voorburg
Naam contactpersoon:	De heer D. (Donny) van der Dussen
Start en einde project, doorlooptijd:	2019 – 2023
Beschrijving project, type producten:	Een vaste contactpersoon van B.A.S. adviseert en houdt toezicht op het onderhoud van de sportparken, inclusief contacten met de voorman en de terreinmeesters, de beheerstichtingen (verenigingen), aannemers etc. Daarnaast begeleiden wij aanleg- en renovatieprojecten vanaf ontwerp tot en met de oplevering.

Naam project 3:	Projectmanagement / beheer sportparken
Naam opdrachtgever:	Gemeente Delft
Naam contactpersoon:	De heer J. (Jos) Brouwer
Start en einde project, doorlooptijd:	2018 - 2022
Beschrijving project, type producten:	Adviseren en toezicht houden op het onderhoud van de buitensportaccommodaties, inclusief contacten met verenigingen, aannemers en andere toeleveranciers door een vaste contactpersoon van B.A.S. Daarnaast adviseren wij en begeleiden wij aanleg- en renovatieprojecten.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	B.A.S. Begeleiding en Advies Sportvelden groeit gestaag en de medewerkers blijven zich ontwikkelen op het vakgebied.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Steeds meer regievoering vanuit opdrachtgevers, verdere juridificering van contracten, meer aandacht voor duurzaamheid en milieu, het structureel verdwijnen van kennis in de markt.



BBN ADVISEURS

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	bbn adviseurs
Postbus:	Postbus 94
Postcode, plaatsnaam:	3990 DB Houten
Bezoekadres en postcode:	De Molen 100, 3995 AX Houten
Algemeen telefoonnummer:	088 – 226 74 00
Website:	www.bbn.nl

Naam contactpersoon:	Bas Fukken
Functie contactpersoon:	Projectmanager
Direct telefoonnummer:	088 – 226 24 80
Telefoonnummer mobiel:	06 - 20 49 32 21
E-mailadres:	wb.fukken@bbn.nl


Historie bedrijf:	Sinds de oprichting in 1968 onderscheiden wij ons van andere bureaus door onze brede, strategische kennis op het gebied van financiën. Deze kennisvoorsprong hebben we uitgebreid met een eigen juridische afdeling en een eigen installatieafdeling, zodat we volledig overzicht hebben binnen onze projecten.
Aantal medewerkers:	120
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Advies aan alle partijen die betrokken zijn bij het gebruiken, ontwikkelen, realiseren, verduurzamen, renoveren en beheren van gebouwen en gebieden.


EXPERTISEGEBIEDEN


1. Advisering <ul style="list-style-type: none"> ▪ Beleid ▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging) ▪ Interim-management ▪ Projectmanagement ▪ Organisatieadvies en exploitatie
2. Buitensport <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sportvelden ▪ Kunstgras
3. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none"> ▪ Renovatie sportaccommodaties ▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Sportcomplex De Meent Alkmaar, 11.800 m2
Naam opdrachtgever:	Gemeente Alkmaar
Naam contactpersoon:	Dhr. A. Jonker
Start en einde project, doorlooptijd:	Start project: juni 2012 Start aanbesteding: september 2013 Einddatum: mei 2014

Beschrijving project, type producten: 	Proces- en bouwmanagement: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Opstellen Programma van Eisen. ▪ Opstellen stukken en begeleiden DB&M aanbesteding. De sportaccommodatie omvat de volgende functies: <ul style="list-style-type: none"> - Gecombineerde entreehal inclusief commerciële ruimten. - Topsporthal, incl. tribune, kleedkamers, bergingen. - 5 sporthal en danszaal/dojo, incl. tribune, kleedkamers. - Renovatie kantoren Sportbedrijf. - Horeca incl. keuken en berging.
--	--

Naam project 2:	Harga Schiedam
Naam opdrachtgever:	Gemeente Schiedam
Naam contactpersoon:	Dhr. R. Schmidt
Start en einde project, doorlooptijd:	Juni 2016 – juni 2018
Beschrijving project, type producten: 	Proces- en bouwmanagement in combinatie: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Opstellen Programma van Eisen. ▪ Opstellen VO velden i.s.m. Kybys. ▪ Opstellen stukken en begeleiden DB&M aanbesteding. <p>Het project bestaat uit:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Twee clubgebouwen. ▪ Vijf kunstgrasvelden en drie natuurgrasvelden.

Naam project 3:	Elfstedenhal Leeuwarden
Naam opdrachtgever:	Gemeente Leeuwarden
Naam contactpersoon:	Mr. B.L.D. Bijma
Start en einde project, doorlooptijd:	Start: januari 2013 Einddatum: mei 2014
Beschrijving project, type producten: 	Proces- en bouwmanagement: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Opstellen Programma van Eisen. ▪ Opstellen stukken en begeleiden DB&M aanbesteding. <p>De ijsbaan bevat de volgende functies:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 400 meter schaatsbaan. ▪ 30x60 meter ijsbaan op middengebied. ▪ 30x60 meter ijsbaan in separate ijshal t.b.v. ijshockey en ijsdansen. ▪ Kleedkamers, ontvangthal, kantoren en vergaderruimtes.

OEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Steeds meer beleidsmatig advies en portefeuille beheer. Meer focus op verduurzaming.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Meer vraag naar integraal advies of aanbestedingsbegeleiding



BLUE CHANGE

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Blue Change
Postcode, plaatsnaam:	2498 CG Den Haag
Bezoekadres en postcode:	Engelwortel 4

Naam contactpersoon:	Mevrouw Cleo Sissingh
Functie contactpersoon:	Directeur
Telefoonnummer mobiel:	06 – 10 65 05 56
E-mailadres:	Cleo@blueholding.nl

Werkgebied:	Regionaal / Landelijk / Internationaal
-------------	--

EXPERTISEGEBIEDEN

<p>1. Advisering</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Beleid▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)▪ Interim-management▪ Projectmanagement▪ Organisatieadvies en exploitatie
--



BMC

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	BMC
Postbus:	490
Postcode, plaatsnaam:	3800 AL Amersfoort
Bezoekadres en postcode:	Spacelab 4, 3824 MR Amersfoort
Algemeen telefoonnummer:	033 - 496 52 00
Website:	www.bmc.nl

Naam contactpersoon:	Joris Bouwmeister
Functie contactpersoon:	Manager Sociaal Domein
Telefoonnummer mobiel:	06 – 22 41 23 39
E-mailadres:	joris.bouwmeister@bmc.nl

Historie bedrijf:	1986 opgericht
Aantal medewerkers:	Ca. 1500 (enkel BMC, Yacht group hierin niet meegenomen)
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Overheid (Sociaal Domein (waaronder sport), Financiën & HRM, Ruimte, Zorg, Onderwijs & Jeugd, Informatie & Dienstverlening)

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none"> ▪ Beleid & Advies ▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging) ▪ Interim-management ▪ Projectmanagement ▪ Organisatieadvies en exploitatie
2. Buitensport <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sportvelden ▪ Kunstgras ▪ Haalbaarheid
3. Exploitanten en sportbedrijven
4. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none"> ▪ Renovatie sportaccommodaties ▪ Nieuwbouw sportaccommodaties ▪ Haalbaarheid

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Gemeentelijke visie sport & bewegen
Naam opdrachtgever:	Gooise Meren
Naam contactpersoon:	Henk Groen
Start en einde project	Januari 2017 - oktober 2017
Beschrijving project, type producten:	Fusie van drie gemeenten (Bussum, Naarden, Muiden/Muiderberg). Beleidskeuzes in de gemeenten waren uiteenlopend en amper/niet

	<p>vastgelegd. Participatietraject uitgevoerd met circa 110 betrokken partijen. Gekozen voor hoge mate van burgerparticipatie. Kernwoorden in de nieuwe visie zijn: eenduidigheid, transparantie en daadkracht.</p>
--	---

Naam project 2:	Doorlichting kosten en besparingen sport
Naam opdrachtgever:	Gemeente Enschede
Naam contactpersoon:	Joris van de Schilde
Start en einde project:	Januari 2017 - juni 2017
Beschrijving project, type producten:	<p>Vanwege een verzelfstandiging van de uitvoeringstaken is een doorlichting uitgevoerd naar alle kosten voor de sport. Daarbij was er een taakstellende besparing van € 1 miljoen, zodat het nieuwe sportbedrijf op een gezonde manier zou starten met haar bedrijfsvoering. Samen met een gemeentelijke projectgroep en het sportbedrijf in oprichting zijn keuzes gemaakt over de besparingen, die zijn voorgelegd aan verenigingen, stakeholders en de raad.</p>

Naam project 3:	Evaluatie beleid sporthallen
Naam opdrachtgever:	Gemeente Dordrecht
Naam contactpersoon:	Arno van Gerven
Start en einde project:	April 2018 - heden
Beschrijving project, type producten:	<p>In de gemeente Dordrecht zijn 6 sporthallen in eigendom van verenigingen, gefaciliteerd door de gemeente. De opdracht bestaat uit een brede evaluatie van dit verenigingshallenplan. Daarin is aandacht voor onder andere financiën, organisatie, juridische aspecten en de bouwkundige staat van de sporthallen. Beheerstichtingen en verenigingen worden nadrukkelijk bij dit proces betrokken.</p>

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	<p>BMC is sinds 2017 ondergebracht bij de Yacht group (Randstad Groep Nederland). Het onderwerp sport/bewegen is binnen BMC een geïntegreerd onderdeel binnen het Sociaal Domein. Hierdoor is de verbinding met thema's als participatie, gezondheid, leefstijl, integratie e.d. groot. Onze adviseurs zijn goed op de hoogte van trends en kansen en in expertisegroepen (o.a. sport) wordt verbinding gelegd met business units ruimte, financiën, onderwijs en onderzoek. Hiermee borgen we een integrale aanpak en onderlinge kennisdeling.</p>
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	<ul style="list-style-type: none"> ● Verbinding van de thema's sport/bewegen en cultuur met sociaal maatschappelijke thema's als vitale leefstijl, inclusieve samenleving en gezonde inwoners. Meer onderzoek naar de effecten van interventies. ● Gemeenten willen meer inzicht in de kosten van hun maatschappelijk vastgoed, waaronder sportaccommodaties. Ze wensen meer eenduidigheid en transparantie m.b.t. de exploitatie/beheer en tarieven van hun sportaccommodaties. ● Meer professionalisering binnen de sport.



BOSAN

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Bosan Sportinstallaties
Postbus:	96
Postcode, plaatsnaam:	7480 AB Haaksbergen
Bezoekadres:	Metaalstraat 21
Algemeen telefoonnummer:	053 – 572 31 15
Website:	www.bosan.nl

Naam contactpersoon:	Richard ten Bos
Functie contactpersoon:	Directeur
Direct telefoonnummer:	053 – 572 31 15
E-mailadres:	info@bosan.nl

Historie bedrijf:	Sinds 1973
Aantal medewerkers:	85
Werkgebied:	Internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Ontwerp, productie, plaatsen van sporttoestellen en installaties, advies, inrichting en onderhoud binnensportaccommodaties.

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Beleid▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)▪ Interim-management▪ Projectmanagement▪ Organisatieadvies en exploitatie
2. Installatietechniek
3. Leveranciers binnensport en zwembaden <ul style="list-style-type: none">▪ Sportvloeren▪ Materialen
4. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Project 1	'Sportcampus Zuiderpark', Den Haag (advies en projectinrichting)
Opdrachtgever	Centrale Vastgoedorganisatie Gemeente Den Haag
Contactpersoon	Michiel v.d. Valk
Projectperiode	Start werkzaamheden begin 2015. Oplevering maart 2017.
Projectbeschrijving	In Den Haag ontstaat het grootste overdekte sportcomplex van Nederland: twee breedtesporthallen, vier gymzalen, een topsporthal, turnhal, beachsporthal, dojo en danszaal. Gebruikers zijn o.m. de Academie Lichamelijke opvoeding Den Haag en het CIOS/ROC Mondriaan. Bosan verzorgt de totale sporttechnische inrichting: vaste sportinstallaties, bijv. elektrisch verrobbare werkbalken, wandrekken, hijsystemen, basketbalinstallaties, trampolines etc. en verplaatsbare toestellen, bijv. turntoestellen, kasten, springplanken, matten, etc. Incl. noodzakelijke elektrotechnische en bouwkundige voorzieningen. De installaties worden deels bediend via wifi.
	

Project 2	Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN) (duurzaamheid)
Opdrachtgever	Hogeschool van Arnhem en Nijmegen
Contactpersoon	Zeno Swijtink
Projectperiode	Oplevering 2014
Projectbeschrijving	Faculteit Educatie van de Hogeschool Arnhem en Nijmegen is het duurzaamste onderwijsgebouw van Nederland. Ook voor Bosan is duurzaamheid een aandachtspunt bij de sportinrichting van de gymzalen. Via proactieve maatregelen bij ontwikkeling, productie en montage zijn de milieueffecten van sportzaalinrichting beperkt, o.a. via hergebruik en verlenging van de levensduur van toestellen en materialen. Het resultaat is duurzaamheid en onderwijscomfort in een multifunctionele en toekomstgerichte gymzaal.
	

Project 3	Sporthal IJsselweide, Ulft (leveren, inspectie, onderhoud, beheer)
Opdrachtgever	Gemeente Oude IJsselstreek
Contactpersoon	Björn Don
Projectperiode	Start werkzaamheden najaar 2015. Oplevering voor zomer 2016.
Projectbeschrijving	Levering, plaatsing en installatie van de complete sportinventaris, zoals elektrisch klimrek, wandtrampoline, elektrisch ringenhijsysteem, basketbalinstallatie en volleybalinstallatie. Verplaatsbare toestellen en materialen, zoals matten, kasten e.d.. De volledige sportinventaris is opgenomen in een database en voorzien van chips, t.b.v. het jaarlijkse inspectie- en onderhoudsplan en het meerjaren onderhoudsprogramma.
	

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Ontwikkelingen bij Bosan	Naast ontwerper, producent en leverancier is Bosan steeds vaker adviseur en regisseur bij inrichting van binnensportaccommodaties. Wij nemen de opdrachtgever steeds meer zorgen uit handen.
Ontwikkelingen in de markt	Leverancier wordt adviseur: toenemende behoefte aan vernieuwing en multifunctionaliteit in de sporthal en meer aandacht voor duurzaamheid, levensduur, onderhoud en reparatiemogelijkheden.



DIVERSEY

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Diversey B.V.
Postbus:	40441
Postcode, plaatsnaam:	3504 AE Utrecht
Bezoekadres en postcode:	Maarssebroeksedijk 2, 3542 DN Utrecht
Algemeen telefoonnummer:	030 – 247 69 11
Website:	www.diversey.com

Naam contactpersoon:	René Everts
Functie contactpersoon:	National Account Manager
Direct telefoonnummer:	030 – 247 68 85
Telefoonnummer mobiel:	+31 6 53 49 41 57
E-mailadres:	rene.everts@sealedair.com

Aantal medewerkers:	4.300
Werkgebied:	Internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Reiniging en hygiëne in professionele markten

EXPERTISEGEBIED

Leveranciers binnensport en zwembaden <ul style="list-style-type: none">▪ Sportvloeren▪ Materialen
--

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Sportfondsen Schoonmaakconcept
Naam opdrachtgever:	Sportfondsen
Naam contactpersoon:	Nancy Visser
Start en einde project, doorlooptijd:	Ontwikkelen van een ontzorgingsconcept op schoonmaak en begeleiding binnen de accommodaties. Gestart in 2010.
Beschrijving project, type producten:	Een schoonmaakconcept om de managers te ontzorgen in begeleiding en aansturing van de schoonmaak. Meer gemotiveerde medewerkers te creëren. Besparingen op middelen en materialen te realiseren. Inzicht verkrijgen op schoonmaak in de accommodatie. Klanttevredenheid laten toenemen. Gastbeleving te verhogen.

Naam project 2:	Ontzorging hygiëne
Naam opdrachtgever:	International Wellness Resorts
Naam contactpersoon:	Willem Künne
Start en einde project, doorlooptijd:	Start in 2013
Beschrijving project, type producten:	Ontzorging te bieden op het gebied van hygiëne op vijf locaties. Naast het leveren van middelen en materialen ook partner zijn op het gebied van HACCP. De HACCP wetgeving voedselaudits worden verzorgd door Diversey Consulting. Diversey Consulting is NVWA geaccrediteerd en een onafhankelijke partij. Daarnaast de water- en legionella bemonstering verzorgen middels een geaccrediteerd laboratorium.

Naam project 3:	Schoonmaakconcept Sportvloeren
Naam opdrachtgever:	SIKA Pulastic
Naam contactpersoon:	Jeroen Bontebal
Start en einde project, doorlooptijd:	Start in 2013. Ongoing.
Beschrijving project, type producten:	 <p>Een schoonmaakconcept voor de Pulastic Sportvloeren. Een schone en hygiënische vloer waarop sporters hun sport uitmuntend kunnen beoefenen.</p>

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Innovaties, duurzaamheid, van leverancier naar partner.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Hygiëne is enorm belangrijk. Bezuinigen op schoonmaak. Minder FTE op schoonmaak. Gastbeleving vermindert. Toch willen professionaliseren.



DRIJVER EN PARTNERS

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Drijver en Partners B.V.
Bezoekadres en postcode:	Kelvinring 54, 2952 BG Alblasserdam
Algemeen telefoonnummer:	010 - 211 21 21
Website:	www.drijver-en-partners.nl

Naam contactpersoon:	André Timmerman en Fons van Beers
Functie contactpersoon:	Directeur
Direct telefoonnummer:	010 - 211 21 21
Telefoonnummer mobiel:	06 - 54 94 70 02/06 - 53 10 72 96
E-mailadres:	info@drijver-en-partners.nl

Historie bedrijf:	Opgericht 1988
Aantal medewerkers:	11 personen
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	(proces, project)Management, advies en onderzoek

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Management en Advies

- Interim-management en interim exploitatie
- Projectmanagement
- Onderzoek, organisatie- en exploitatieadvies
- Beleidsvorming
- Procesbegeleiding (verzelfstandiging en privatisering)
- Aanbesteding nieuwbouw en exploitatie

2. Detachering

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Doorlichting en begeleiding sector Maatschappelijk Vastgoed en Sport
Naam opdrachtgever:	Gemeente Eindhoven
Naam contactpersoon:	Dhr. P. Smeets
Start en einde project, doorlooptijd:	2015/2016/2017
Beschrijving project, type producten:	Uitwerken diverse businesscases (binnensport, visie op voetbal, indoor Sportcentrum, privatisering tennis) en integrale doorlichting van de sector op financiële en organisatorische aspecten.

Naam project 2:	Uitwerken en implementeren externe verzelfstandiging maatschappelijke voorzieningen naar accommodatiebedrijf
Naam opdrachtgever:	Gemeente Maasgouw
Naam contactpersoon:	Dhr. Roy Kepser
Start en einde project, doorlooptijd:	2015/2016/2017
Beschrijving project, type producten:	Analyse exploitaties en organisaties. Opstellen advies beheervorm. Opstellen verzelfstandigingsplan (GO-NOGO document). Opstellen en uitvoeren implementatieplan. Begeleiding van de uitvoering en opstart van het accommodatiebedrijf.

Naam project 3:	Interim directie en tijdelijke exploitatie Sportbedrijf Noordwijk en Schouburg De Nieuwe Doelen Gorinchem
Naam opdrachtgever:	Gemeenten Noordwijk en Gorinchem
Naam contactpersoon:	Wethouder van Duin en wethouder Eva Dansen
Start en einde project, doorlooptijd:	2015/2016/2017
Beschrijving project, type producten:	Exploitatieanalyse, advies exploitatieontwikkeling, ontzorgen gemeente door tijdelijke overname van directie en/of bestuur en implementatie van de eigen adviezen.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Versterking marktleiderschap in verzelfstandiging en uitbreiding detachings- en managementopdrachten.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Toenemende vraag naar <u>maatwerk</u> op het gebied van (sport)beleid en toekomstbestendige exploitatie van maatschappelijk vastgoed.



EYEVIEWSYSTEMS

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Eyeview Systems B.V.
Bezoekadres en postcode:	IJsselstraat 45; 5347KG Oss
Algemeen telefoonnummer:	0412 – 45 03 82
Website:	www.eyeviewsystems.nl

Naam contactpersoon:	Peter Goedhart
Functie contactpersoon:	Directeur
Direct telefoonnummer:	0412 – 45 03 82
Telefoonnummer mobiel:	06 – 25 04 73 43
E-mailadres:	pgoedhart@eyeviewsystems.nl

Historie bedrijf:	Opricht 2003
Aantal medewerkers:	5
Werkgebied:	Internationaal BENELUX
Belangrijkste expertisegebied:	Veiligheid in zwembaden

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none"> Audit en training van toezicht en lifeguards
2. Installatietechniek: in zwembaden en zorgcentra <ul style="list-style-type: none"> Poseidon Drenkelingendetectiesysteem: het systeem dat levens redt Suntech lampen (relax- en gezondheidskamer)
3. Leveranciers in overwegend zwembaden <ul style="list-style-type: none"> Materialen AED / Tencatrap / aquabase

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Het Geuseltbad
Naam opdrachtgever:	Gemeente Maastricht
Naam contactpersoon:	Dhr. M. Bocking
Start en einde project, doorlooptijd:	2010 - 2013
Beschrijving project, type producten:	 Poseidon Drenkelingendetectiesysteem geïnstalleerd in twee bassins

Naam project 2:	Sportcomplex Koning Willem Alexander
Naam opdrachtgever:	Gemeente Haarlemmermeer

Naam contactpersoon:	Opdracht via aannemer Vaessen Algemeen Bouwbedrijf en Sprangers Bouwbedrijf
Start en einde project, doorlooptijd:	2012 -2014
Beschrijving project, type producten:	Poseidon Drenkelingendetectiesysteem geïnstalleerd in drie bassins

Naam project 3:	Zwembad De Slag	
Naam opdrachtgever:	Gemeente Hardenberg	
Naam contactpersoon:	Dhr. Y. Seinen	
Start en einde project, doorlooptijd:	2014 - 2015	
Beschrijving project, type producten:		<p>Levering en installatie Tencatrap.</p> <p>Levering en installatie Suntech.</p>

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	<p>Sinds 1999 heeft de directeur/eigenaar van Eyeview Systems reeds expertise opgedaan in het drenkelingendetectiesysteem van het Franse bedrijf Poseidon. In 2000 werd het eerste zwembad Malkander uitgerust met het Poseidon systeem. In 2003 is de focus gelegd op dit systeem met de oprichting van het bedrijf Eyeview Systems BV. Het systeem heeft zich bewezen, inmiddels meer dan 30 x, ook 4 reddingen in Nederland met ca. 25 uitgeruste zwembaden.</p> <p>De doorgaande ontwikkelingen van het Poseidon systeem waarbij ook nadrukkelijk de aansluiting aan Europese normen en keurmerken is gerealiseerd maakt dat Eyeview Systems BV weet waar zij over spreken als het gaat om het ergste risico in een zwembad te verkleinen namelijk verdrinking of bijna verdrinking.</p>
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	<p>De nieuwe omgevingswet biedt eindelijk de mogelijkheid een combinatie van veiligheidsmaatregelen te nemen! De kracht van beveiliging zit hem namelijk in de combinatie.</p>



HELLEBREKERS TECHNIEKEN B.V.

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Hellebrekers Technieken B.V.
Postbus:	Postbus 6
Postcode, plaatsnaam:	8070 AA Nunspeet
Bezoekadres en postcode:	Marconiweg 28, 8071 RA Nunspeet
Algemeen telefoonnummer:	0341 - 25 26 88
Website:	www.hellebrekers.nl

Naam contactpersoon:	Marcel van den Berg
Functie contactpersoon:	Commercieel Manager
Direct telefoonnummer:	0341 - 25 26 88
Telefoonnummer mobiel:	06 – 512 472 91
E-mailadres:	m.vandenberg@hellebrekers.nl

Historie bedrijf:	Sinds de oprichting in 1971 is Hellebrekers Technieken uitgegroeid tot een specialist in gebouwinstallaties en procesinstallaties in sport- en recreatieprojecten.
Aantal medewerkers:	200
Werkgebied:	Regionaal /landelijk/internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Water- en energiebesparing, monitoringsystemen, service en technisch beheer, risicodragende exploitaties.

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Exploitanten en sportbedrijven
2. Installatietechniek
3. Energiebesparing sportaccommodaties
4. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Noorderparkbad Amsterdam
Naam opdrachtgever:	Gemeente Amsterdam
Naam contactpersoon:	Dhr. S. Huijsman, 06 – 460 148 79
Start en einde project, doorlooptijd:	Start juli 2013/ oplevering maart 2015
Beschrijving project, type producten:	Het Noorderparkbad is een multifunctionele zwemaccommodatie dat tot de meest energiezuinige zwembaden van Nederland behoort. Hellebrekers Technieken heeft voor dit project de opdracht gekregen voor de complete detailengineering, de realisatie en het meerjarig onderhoud voor een periode van 10 jaar met een prestatieverplichting voor alle technische installaties.

Naam project 2:	Sportcentrum Papendrecht
Naam opdrachtgever:	Gemeente Papendrecht
Naam contactpersoon:	Dhr. T. Lotman, 06 – 126 811 33
Start en einde project, doorlooptijd:	Start juni 2012/oplevering juni 2015
Beschrijving project, type producten:	Sportcentrum Papendrecht is een multifunctioneel sportcentrum dat tot de meest energiezuinige sportcomplexen van Nederland behoort. Hellebrekers Technieken heeft voor het Sportcentrum Papendrecht op basis van een Design&Build opdracht het complete ontwerp en de realisatie verzorgt van alle technische installaties.

Naam project 3:	Rotterdamse Groene Gebouwen
Naam opdrachtgever:	Gemeente Rotterdam
Naam contactpersoon:	Dhr. G.J. de Looze, 010 – 267 34 08
Start en einde project, doorlooptijd:	Start april 2011 Einddatum contract 1 januari 2022
Beschrijving project, type producten:	De Rotterdamse Groene Gebouwen zijn een cluster van negen zwembadobjecten waar Hellebrekers Technieken risicodragend verantwoordelijk is met een prestatieverplichting voor energiebesparende maatregelen vanuit een ESCO constructie.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Door middel van R&D, scholing van medewerkers en partnerships met kennisinstututen streeft Hellebrekers Technieken continu naar het ontwikkelen van innovatieve klantoplossingen. De duurzaamheid van de oplossingen houden wij daarbij steeds voor ogen. Wij zijn continu bezig met het doorontwikkelen van CO2-neutrale oplossingen en zwemwaterfiltratie.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Binnen de Sport- & Recreatiemarkten moeten accommodaties steeds flexibeler worden om blijvend aan de diverse en veranderende marktbehoeften te kunnen voldoen. Duurzaamheid, kostenbesparing en ontzorging zijn hierbij veelal sleutelwoorden bij onze opdrachtgevers.



HERCULAN

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Herculan
Postbus:	46
Postcode, plaatsnaam:	4230 BA Meerkerk
Bezoekadres en postcode:	Energieweg 6, 4231 DJ Meerkerk
Algemeen telefoonnummer:	0183 - 35 47 00
Website:	www.herculan.com

Naam contactpersoon:	Michel van der Linden
Functie contactpersoon:	Verkoop
Telefoonnummer mobiel:	+31 6 2926 9435
E-mailadres:	michelvanderlinden@herculan.com

Historie bedrijf:	Vanaf 1992
Aantal medewerkers:	75
Werkgebied:	Internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Kunststof gietvloeren: Sport – Utiliteit - Marine

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Beleid▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)▪ Interim-management▪ Projectmanagement▪ Organisatieadvies en exploitatie
2. Architecten
3. Buitensport <ul style="list-style-type: none">▪ Sportvelden▪ Kunstgras
4. Exploitanten en sportbedrijven
5. Installatietechniek
6. Leveranciers binnensport en zwembaden <ul style="list-style-type: none">▪ Sportvloeren▪ Materialen
7. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Sporthal Buiningspark te Leusden
Naam opdrachtgever:	Gemeente Leusden/Bloemendal Bouw
Start en einde project:	Week 3-4-5 in 2018
Beschrijving project, type producten:	In de kleinere zaal (580 m ²) ten behoeve van turnvereniging Impala is het Herculan systeem MF Blue 28 toegepast (NOC NSF klasse 3). In de grote hal (1.232 m ²) ten behoeve van korfbalvereniging Antilopen en handbalvereniging LHV is het Herculan systeem MF Blue 33 (NOC NSF Klasse 2) toegepast. Ook de gangen, kleedkamers, toiletten en trappen zijn door Herculan voorzien van een kunststof gietvloer.

Naam project 2:	Sportcentrum De Dillenburcht te Drunen
Naam opdrachtgever:	Gemeente Heusden/Slokker Bouwgroep
Start en einde project:	Week 26 t/m 29 in 2017
Beschrijving project, type producten:	Sporthal Dillenburcht (1.400 m ²) is een multifunctionele sporthal waar meerdere sportverenigingen gebruik van maken: zowel volleybal, handbal, zaalvoetbal als diverse scholen. Daarom is gekozen om een zwevende vloer aan te leggen, de Herculan ME SE 3+2. Deze NOC*NSF-klasse 1 zwevende vloer combineert het beste van twee werelden: een vlak-elastische houten onderbouw en een punt-elastische toplaag.

Naam project 3:	Sportcentrum De Dijsselbloem te Voorburg
Naam opdrachtgever:	Gemeente Voorburg/Vink Bouw
Start en einde project:	Week 20-21-22 in 2018
Beschrijving project, type producten:	Naast de gymzaal zijn de school en de kleedkamers door Herculan voorzien van decoratieve gietvloeren. Voor de gymzaal is gekozen voor het Herculan MB Blue One systeem, een Mix-elastische vloer (13mm foam + 3mm PU). Hierop kunnen zowel de gymnastiekverenigingen als ook de school goed op uit de voeten. In de school is nog 1.701 m ² Herculan SL 470 Deco gietvloer aangebracht en 145 m ² Herculan SL 470 Deco Safe in de kleedkamers.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Naast Sport en Utiliteit is Herculan groeiend in de sector Marine. De sector Sport is wereldwijd hard groeiend.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Duurzaamheid. Als eerste (en tot nu toe enige) sportvloerenleverancier heeft Herculan op een aantal van haar vloeren het certificaat Cradle-2-Cradle behaald. De Herculan MF Blue is een duurzaam alternatief voor de mat van rubbergranulaat. Minder materiaal met een beter resultaat. De MF Blue voldoet daarbij ook aan alle NOC*NSF-eisen.



HOSPITALITYGROUP

HOSPITALITY GROUP

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Hospitality Group
Postbus:	2186
Postcode, plaatsnaam:	3800 CD, AMERSFOORT
Bezoekadres:	Smallepad 13 – 15
Algemeen telefoonnummer:	033 - 462 55 55
Website:	www.hospitality-group.nl

Naam contactpersoon:	Dick Leijen
Functie contactpersoon:	Directeur
Telefoonnummer:	06 – 55 883 645
E-mailadres:	d.leijen@hospitality-group.nl

Historie bedrijf:	Ruim 30 jaar (opgericht in 1986)
Aantal medewerkers:	80
Werkgebied:	Internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Advisering, binnen- en buitensport en openbare ruimte, exploitanten en sportbedrijven, realisatie en onderhoud sportaccommodaties.

EXPERTISEGEBIEDEN

<p>1. Advisering</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Accommodatiebeleid en accommodatievisies ▪ Behoefteteonderzoek en haalbaarheid ▪ Organisatieadvies beheer- en exploitatie ▪ Procesbegeleiding, projectmanagement en interim-management
<p>2. Binnen- en buitensport</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Configuratievisies, masterplannen en inrichtingsplannen
<p>3. Exploitanten en sportbedrijven</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verzelfstandiging, privatisering en deprivatisering ▪ Audits en benchmarks
<p>4. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nieuwbouw sportaccommodaties ▪ Renovatie sportaccommodaties

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	<ul style="list-style-type: none"> • Van sport en bewegen naar het sociale domein. • Van accommodaties naar programma's, openbare ruimte en accommodaties.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	<ul style="list-style-type: none"> • Sport en bewegen als vliegwiel voor de transformaties binnen het sociale domein. • Van traditionele sportparken naar open en multifunctionele parken. • Van verenigingslidmaatschap naar omni- en parklidmaatschappen. • Leefstijlen en levensfasen als instrumenten voor accommodatieplanning. • Van regionalisering van beleid en exploitatie.

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Eigentijds accommodatiebeleid gemeente Delft
Naam opdrachtgever:	Gemeente Delft
Naam contactpersoon:	Via Hospitality Group verkrijgbaar
Doorlooptijd project:	November 2016 – heden
Type product:	Advisering – beleid
Beschrijving project:	Gemeente Delft is ondersteund bij de ontwikkeling van nieuwe voorzieningenplannen. Met gebruik van leefstijlen en archetypen is voor elke wijk de behoefte aan welzijnsaccommodaties en de ontwikkelrichting, zowel fysiek als sociaal, bepaald. Om de oplossingen voor de fysieke ontwikkelrichting meer tastbaar te maken zijn de archetypen (dorpsplein, dienstencentrum, buurthuis, sociëteit, zalencentrum, hotspot) niet alleen beschreven maar ook gevisualiseerd. Materialen, kleurgebruik, licht en indeling komen terug in de visualisaties. Met sfeerbeelden en schetsen van de buitenkant van het gebouw, de entree en de inrichting kan gericht aan de slag worden gegaan. Na het opstellen van de voorzieningenplannen is gestart met het uitwerken van deze ontwerpen.
	

Naam project 2:	Audit en benchmark Sportbedrijf Amstelveen
Naam opdrachtgever:	Gemeente Amstelveen
Naam contactpersoon:	Via Hospitality Group verkrijgbaar
Doorlooptijd project:	Mei 2017 – heden
Type product:	Audits en benchmarks
Beschrijving project:	Op verzoek van de gemeente Amstelveen is een audit en benchmarkvergelijking uitgevoerd voor Stichting Sportbedrijf Amstelveen. Uit een groot aantal kengetallen en parameters is gebleken in welke mate het Sportbedrijf marktgericht, ondernemend, klantgericht, effectief en efficiënt functioneert. Voor een deel van de kengetallen heeft de benchmark inzicht gegeven in hoe de prestatie van het Sportbedrijf staat ten opzichte van overeenkomstige organisaties. Hierbij is constructief kritisch gekeken naar mogelijkheden om de efficiëntie, slagvaardigheid en prestaties van het Sportbedrijf en het betrokken maatschappelijk vastgoed te toetsen en verbeteren.
	

Naam project 3:	Accommodatievisie gemeente Zwolle
Naam opdrachtgever:	Gemeente Zwolle
Naam contactpersoon:	Via Hospitality Group verkrijgbaar
Doorlooptijd project:	Augustus 2018 – juni 2019
Type product:	Advisering – beleid
Beschrijving project:	In opdracht van de gemeente Zwolle is de behoefte aan sport en bewegen en accommodaties tot het jaar 2035 in kaart gebracht. Daarbij is o.a. gebruik gemaakt van leefstijlen/persona's en levensfasen. Op basis van deze inzichten is geadviseerd over de richting waarop het aanbod van sportaccommodaties en de openbare ruimte zich zou moeten ontwikkelen in Zwolle. Het gaat daarbij over de capaciteit, maar vooral ook over kwalitatieve aspecten.
	



ICSADVISEURS

INTRODUCTIE BEDRIJF



Naam bedrijf:	ICSadviseurs
Postbus:	Postbus 59112
Postcode, plaatsnaam:	1040 KC Amsterdam
Bezoekadres en postcode:	Zekeringstraat 46, 1014 BT
Algemeen telefoonnummer:	088 – 235 04 27
Website:	www.icsadviseurs.nl
Naam contactpersoon:	Michel de Boer
Functie contactpersoon:	Senior Adviseur
Telefoonnummer mobiel:	06 – 22 60 48 75
E-mailadres:	michel.de.boer@icsadviseurs.nl

Historie bedrijf:	ICSadviseurs is als Informatie & Advies Centrum School-accommodaties in 1955 opgericht vanuit een samenwerking tussen Bouwcentrum Rotterdam, het Ministerie van Volkshuisvesting en het Ministerie van Onderwijs. ICS hield zich bezig met de ontwikkeling en bouw van onderwijshuisvesting in de breedste zin. ICSadviseurs is inmiddels al jaren zelfstandig en is actief op het brede terrein van maatschappelijk vastgoed met raakvlakken met wonen en commercieel vastgoed.
Aantal medewerkers:	Circa 80
Werkgebied:	Regionaal /landelijk/internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Vastgoedstrategie en voorzieningenplanning: procesregie ruimtelijke en maatschappelijke vraagstukken (bijv. doordecentralisatie, verzelfstandiging), sportbeleid (verbinding sociaal domein, leefbaarheid, onderwijs e.a.), haalbaarheidsonderzoeken, integrale huisvestingplannen, beheer & exploitatie, fusies. Organisatie & Ruimte: vertalen missie en visie in beeldend huisvestingplan, opstellen programma's van eisen, interactieve werkvormen en co-creaties voor gebruikers, beheer en organisatie, opstellen van contracten, organiseren van architectenselecties. Vastgoedontwikkeling: bouw- en procesmanagement, bouwproces ontwerp, regie op contracten, (Europese) aanbestedingstrajecten.

EXPERTISEGEBIEDEN

<p>1. Onderzoek & advies, zoals haalbaarheid- en behoefteonderzoek van sportaccommodaties en maatschappelijke voorzieningen</p>
<p>2. Advies & procesbegeleiding bij:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nieuwbouw, renovatie, (re) vitaliseren van duurzame sportaccommodaties en sportparken; ▪ Clusteren en spreiden van sportaccommodaties en maatschappelijke voorzieningen; ▪ Beheer -en exploitatievraagstukken; ▪ Integrale beleidsvorming; ▪ Inrichting omliggend gebied/verbinding leggen tussen sportaccommodaties, onderwijsinstellingen en zorgcentra

3. Bouwprocesmanagement, zoals begeleiding bij aanbestedingen en nieuwbouwprojecten.

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Samenwerking/fusie SV Geinoord en VSV Vreeswijk
Naam opdrachtgever:	Gemeente Nieuwegein
Naam contactpersoon:	Maarten Groenen / Michel de Boer
Start en einde project:	Februari 2015 - 2018
Beschrijving project, type producten:	De Nieuwegeinse voetbalclubs SV Geinoord en VSV Vreeswijk liggen naast elkaar op Sportpark Parkhout-Zandveld. De gemeente Nieuwegein werkt samen met de gebruikers aan de herontwikkeling van het sportpark. Samen met de voetbalverenigingen en de gemeente stellen wij een businessplan op met daarin de kansen en mogelijkheden voor samenwerking/fusie. Ook onderzoeken we een gezamenlijke nieuwe huisvesting.
Naam project 2:	Vitaal Sportbeleid Gemeente Waddinxveen
Naam opdrachtgever:	Gemeente Waddinxveen
Naam contactpersoon:	Doriene Bakker
Start en einde project:	Maart 2015 - Januari 2016
Beschrijving project, type producten:	De gemeente Waddinxveen denkt na over het verzelfstandigen van de sport. Hiertoe bepaalt de gemeente eerst haar inhoudelijke sportvisie. De gemeente heeft ons gevraagd om het Vitaal Sportbeleid op te stellen, met oog voor de decentralisaties in het sociale domein. Door het verbinden van het sociale domein aan de sportinfrastructuur wil de gemeente de sportvoorzieningen in standhouden en optimaler gebruiken en exploiteren.
Naam project 3:	Behoeftte -en capaciteitsonderzoek Gemeente Voorst
Naam opdrachtgever:	Gemeente Voorst
Naam contactpersoon:	Michel de Boer
Start en einde project:	Mei 2018 – Januari 2019
Beschrijving project, type producten:	De gemeente Voorst heeft ICSadviseurs gevraagd onderzoek te doen naar een toekomstige behoefttecapaciteit van de binnensportaccommodaties, waarbij in relatie tot de aanvullende behoeftte van de sportverenigingen verschillende scenario's zijn uitgewerkt.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Overname van BOA Advies: de technische expertise van BOA Advies, onder andere op het gebied van duurzaamheid, binnenmilieu, bouwkosten en technisch beheer, is een mooie aanvulling om een nog beter totaal advies te kunnen realiseren.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Bij veel opdrachten is het verbinden van sport en het sociaal domein onderdeel – dit past bij de ontwikkelopgave waar veel gemeenten en sportverenigingen voor staan. Stimuleren van burgerparticipatie en maatschappelijk initiatief, gemeenten heroverwegen hun eigen rol ten aanzien van vastgoed, ingegeven door teruglopende financiële middelen en sportverenigingen worstelen met hun bestaansrecht vanwege teruglopende ledenaantallen en vrijwilligers. Het verbinden van sport en taken uit het sociaal domein vraagt een verandering in houding, gedrag, verhoudingen en biedt de mogelijkheid om, vanuit samenwerking tussen gemeenten en sportverenigingen, nieuwe invulling te geven aan sport en vooral de rol van sport in de samenleving.



JANSSEN-FRITSEN

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Janssen-Fritsen B.V.
Postbus:	Postbus 77
Postcode, plaatsnaam:	5700 AB Helmond
Bezoekadres en postcode:	Berkveld 1 5709 AE
Algemeen telefoonnummer:	0492- 530 930
Website:	www.janssen-fritsen.nl

Naam contactpersoon:	Mark Deckers
Functie contactpersoon:	Nationaal Accountmanager
Direct telefoonnummer:	0492 - 530 930
Telefoonnummer mobiel:	06 – 46 03 04 68
E-mailadres:	verkoop@janssen-fritsen.nl

Historie bedrijf:	Oprichtingsjaar 1950
Aantal medewerkers:	115
Werkgebied:	Internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Leveren en monteren sporttechnische inrichting

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Beleid▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)▪ Interim-management▪ Projectmanagement▪ Organisatieadvies en exploitatie
2. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	De Meent Alkmaar
Naam opdrachtgever:	Gemeente Alkmaar
Naam contactpersoon:	Mevr. C. Persijn
Start en einde project, doorlooptijd:	Februari 2014 tot december 2015
Beschrijving project, type producten:	Voor sportcomplex de Meent hebben wij een turnhal, sporthal, schermhal, tafeltennishal en trampolinehal ingericht. In dit sportcomplex zijn alle voorzieningen aanwezig voor zowel topsport als bewegingsonderwijs. In de ontwerpfasen hebben wij de opdrachtgever, gebruikers en aannemer geadviseerd over de inrichting.

Naam project 2:	Bakenpoort Almere
Naam opdrachtgever:	Gemeente Almere
Naam contactpersoon:	Dhr. Dennis van Oudheusden
Start en einde project, doorlooptijd:	Mei 2013 tot januari 2016
Beschrijving project, type producten:	Deze sporthal is voorzien van alle benodigde voorzieningen voor bewegingsonderwijs met onder andere elektrische units en zwaaijntverlagers. Verder zijn er voorzieningen aangebracht voor het beoefenen van basketbal, volleybal en badminton.

Naam project 3:	Bekkersveld Heerlen
Naam opdrachtgever:	Aannemersbedrijf Jongen BV
Naam contactpersoon:	Dhr. Burggraaf
Start en einde project, doorlooptijd:	Juni 2012 tot april 2015
Beschrijving project, type producten:	Deze sporthal bestaat uit drie zaaldelen die alle drie voorzien zijn van alle benodigde voorzieningen voor bewegingsonderwijs zoals handbediende ringstellen met een verlagingsconstructie, klimtouwinstallaties, rekstokinstallaties en elektrisch klimrampen. Verder zijn er voorzieningen aangebracht voor het beoefenen van basketbal, volleybal, badminton en turnen.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Wij hebben samen met een aantal partners de Beweegbox ontwikkeld. Zie ook www.beweegbox.nl . Ook zijn wij bezig met het integreren van interactieve oplossingen in onze toestellen.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Wij denken dat er steeds meer gebruik gemaakt gaat worden van interactieve elementen in de gymlessen.



KASEL MANAGEMENT EN ADVIES

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Kasel Management en Advies
Postcode, plaatsnaam:	8333 DK Steenwijk
Bezoekadres:	Compagnie 10
Website:	www.kaselmanagementenadvies.nl

Naam contactpersoon:	André Kasel
Functie contactpersoon:	Eigenaar
Telefoonnummer mobiel:	06 - 44 86 67 03
E-mailadres:	andre@kaselmanagementenadvies.nl

Werkgebied:	Regionaal / Landelijk
-------------	-----------------------

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering

- Beleid
- Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)
- Interim-management
- Projectmanagement
- Organisatieadvies en exploitatie

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Realisatie Regionaal Wielercentrum Noord te Assen
Naam opdrachtgever:	Gemeente Assen / Stichting Wielercentrum Assen
Naam contactpersoon:	Vz Ger Heeringa
Start en einde project, doorlooptijd:	2007-2017 / 2017-2018
Beschrijving project, type producten:	In de functie van vakcoördinator sport en bewegen bij de Gemeente Assen in dienst de rol van opdrachtgever/projectleider (planvorming/realisatie/beheervorm) gedurende 10 jaar tot opening ingevuld. Vervolgens als adviseur van de beherende stichting een haalbaarheidsonderzoek en bidbook gerealiseerd. www.kaselmanagementenadvies.nl/portfolio

Naam project 2:	Versterken beleidsteam Sport en Bewegen Gemeente Maastricht
Naam opdrachtgever:	J. Clerx
Naam contactpersoon:	J. Clerx
Start en einde project, doorlooptijd:	Augustus 2017 – maart 2018
Beschrijving project, type producten:	Beleidsnota sportaccommodaties afgerond met instemming van de raad. Notitie sporten en bewegen in de openbare ruimte opgesteld en geïntegreerd binnen de opzet van de omgevingsvisie/omgevingsplan. Vernieuwen opdrachtformulering sportbedrijf. www.kaselmanagementenadvies.nl/portfolio

Naam project 3:	Monkey Fun Run
Naam opdrachtgever:	Divers
Naam contactpersoon:	Divers
Start en einde project, doorlooptijd:	Sinds 2017
Beschrijving project, type producten:	Als lid van de coöperatieve BAK UA organiseren wij sportieve activiteiten voor scholen, gemeenten, sportbedrijven, recreatieschap, asielzoekerscentra, etc. Obstacle fun(d) run @ your place! Een obstakelparkoers op het schoolplein of veld, ‘apenkooi buiten’, waarmee we vele duizenden kinderen van 4-14 blij maken, vele goede doelen gesteund zijn! www.monkeyfunrun.nl en www.monkeyfunrunsteenwijk.nl

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Procesbegeleiding als sportformateur en lid van het Back2Basics netwerk is momenteel de belangrijkste output. Tevens wordt er hard gewerkt aan de doorontwikkeling van de Monkey Fun Run. Op 14 juli 2019 vind de eerste Monkey Fun Run Steenwijk plaats over 4, 8 en 12 km.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in ‘de markt’?	Sporten en Bewegen worden steeds belangrijker in het creëren van een gezondere en betere maatschappij. Mensen en organisaties helpen in beweging te komen en toekomstbestendig te blijven zal dan ook de drijfveer van ons blijven.



KIWA ISA SPORT

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Kiwa ISA Sport
Postbus:	Postbus 721
Postcode, plaatsnaam:	6800 AS Arnhem
Bezoekadres en postcode:	Papendallaan 7, 6816 VD Arnhem
Algemeen telefoonnummer:	026 – 483 46 37
Website:	www.kiwa-isa-sport.nl

Naam contactpersoon:	Sander van der Holst
Functie contactpersoon:	Unitmanager
Direct telefoonnummer:	026 - 483 46 00
Telefoonnummer mobiel:	06 - 82 48 91 16
E-mailadres:	Sander.van.der.Holst@kiwa.nl

Historie bedrijf:	Opricht in 1959 als onderdeel van de Nederlandse Sport Federatie (NSF). In 2011 overgenomen door het onafhankelijke certificatiebedrijf Kiwa.
Aantal medewerkers:	30
Werkgebied:	Landelijk/internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Advisering, keuring en certificering van sportaccommodaties nationaal en internationaal, via een netwerk van plaatselijke vertegenwoordigers.

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Beleid▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)▪ Interim-management▪ Projectmanagement▪ Organisatieadvies en exploitatie
2. Buitensport <ul style="list-style-type: none">▪ Sportvelden▪ Kunstgras
3. Leveranciers binnensport en zwembaden <ul style="list-style-type: none">▪ Sportvloeren▪ Materialen
4. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Quick scan Lingewaard
Naam opdrachtgever:	Gemeente Lingewaard
Naam contactpersoon:	John Ariëns, John.ariens@kiwa.nl
Doorlooptijd:	Jaarlijks

	natuurgrasvelden en 4 kunstgrasvelden. Tevens advies en ondersteuning bij privatisering van sportverenigingen.
Naam project 2:	Duurzaamheidsmeetlat. Een uniek meetsysteem dat is bedoeld voor bedrijven en gemeenten die duurzaam willen inkopen.
Naam opdrachtgever:	Bijvoorbeeld Antea en Nootenboom Sport
Naam contactpersoon:	Gert-Jan Kieft, Gert-jan.kieft@kiwa.nl
Beschrijving project, type producten:	Kiwa ISA Sport heeft een systeem ontwikkeld voor de duurzaamheidsbepaling van sportvelden en aanverwante producten. De methode is gebaseerd op EN14040 en EN14044 en analyseert een product door zijn gehele levenscyclus. De uitkomst is een categorisering aan de hand van een duurzaamheidsmeetlat/eco-label. De methode kan ook gebruikt worden voor het opstellen van een EPD-rapportage (Environmental Product Declaration) of een milieuverklaring volgens EN 15804.

Naam project 3:	Inspectie Plus Keuring
Naam opdrachtgever:	Gemeenten
Naam contactpersoon:	Henk Mink, Henk.mink@kiwa.nl
Doorlooptijd:	4-6 weken doorlooptijd
Beschrijving project, type producten:	Omdat duurzaamheid steeds belangrijker wordt, biedt Kiwa ISA Sport de mogelijkheid voor een Inspectie Plus Keuring van een kunstgras voetbal- of hockeyveld. Deze extra keuring vindt plaats naast de standaard inspectie. Er wordt hierbij in het bijzonder gekeken naar kwaliteitsaspecten van een kunstgrasveld, zoals nadencontrole, meting van de hoogteligging en extra door de opdrachtgever gewenste meetpunten. Een Inspectie Plus Keuring maakt risico's beheersbaar en garandeert optimale duurzaamheid.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?		<p>Kwaliteit wordt steeds belangrijker in de sport. Kiwa ISA Sport heeft Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen hoog in het vaandel staan en gaat door met het ontwikkelen van nieuwe kwaliteitsmetingen om te voldoen aan de eisen van de markt. Kiwa ISA Sport streeft naar de hoogst mogelijke kwaliteit van sportaccommodaties.</p>
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?		<p>Naast een groeiend kwaliteitsbewustzijn speelt ook het streven naar duurzaamheid een steeds grotere rol. Kiwa ISA Sport speelt daar op in met producten als de Duurzaamheidsmeetlat en de LCA Quick scan.</p>



KRAGTEN/SKILLS GARDEN

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Kragten
Postbus:	Postbus 2309
Postcode, plaatsnaam:	5202 CH 's-Hertogenbosch
Bezoekadres en postcode:	Hambakenwetering 5-J
Algemeen telefoonnummer:	088 – 336 63 33
Website:	www.kragten.nl www.skillsgarden.nl

Naam contactpersoon:	Tommy van den Dungen of Roy van Rijt
Direct telefoonnummer:	Tommy van den Dungen: 088 – 336 61 77 Roy van Rijt: 088 – 336 61 69
Telefoonnummer mobiel:	Tommy: 06 – 81 27 28 61 en Roy: 06 – 51 60 62 54
E-mailadres:	tvdd@kragten.nl of rvr@kragten.nl of info@skillsgarden.nl

Historie bedrijf:	Opricht in 1954
Aantal medewerkers:	185
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Skills Garden en ASM 'Gezond bewegen in de openbare ruimte'. Daarnaast advies, inrichting en beheer van sportaccommodaties en de openbare ruimte.

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering

- (Sport- en beweeg)beleid
- Haalbaarheidsstudies
- Locatie onderzoeken
- Procesbegeleiding
- Projectmanagement
- Organisatieadvies en exploitatie
- Ontwerp en Inrichting
- Procesbegeleiding (visie en samenwerking belanghebbenden)
- ASM Opleiding




2. Sport- en Beweeg accommodaties


- Kennis van sportvloeren
- Specialist atletiekbanen (EK 2017)
- Open Club
- Multifunctionele accommodaties/parken



REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Skills Garden Almere Haven
Naam opdrachtgever:	Gemeente Almere
Naam contactpersoon:	Dhr. Martijn Postuma
Start en einde project:	2017 - 2019

<p>Beschrijving project</p> 	<p>Skills Garden Almere Haven, kwalitatief bewegen en samenzijn in een parkomgeving, dé plek voor de (on)georganiseerde beweging, bewegingsonderwijs, revalidatie, spelende kinderen, sportverenigingen en nog veel meer.....Uitdaging en plezier voor alle doelgroepen! Vanuit een visie waar veelzijdig bewegen en aanpassingsvermogen centraal staan! Proces waarbij gemeente, de omgeving, onderwijs, zorg en sport zijn betrokken bij het ontwerp. Direct een doorkijk gemaakt naar programmering.</p>
---	---

<p>Naam project 2:</p>	<p>Skills Garden Prinses Maxima Centrum</p>
<p>Naam opdrachtgever:</p>	<p>Prinses Maxima Centrum Utrecht</p>
<p>Naam contactpersoon:</p>	<p>Mevr. Nicky Wormhoudt</p>
<p>Start en einde project:</p>	<p>2017 - 2019</p>
<p>Beschrijving project</p> 	<p>Skills Garden heeft 2 binnentuinen ontworpen waar kinderen kunnen spelen, sporten en revalideren. Een omgeving die uitnodigt om te bewegen maar ook om even samen te zijn.</p>

<p>Naam project 3:</p>	<p>Herinrichting Sportpark de Boekhorst</p>
<p>Naam opdrachtgever:</p>	<p>Gemeente Noordwijkerhout</p>
<p>Naam contactpersoon:</p>	<p>Dhr. Rutger van der Pijl en dhr. Jaap Tuit</p>
<p>Start en einde project:</p>	<p>2015 - 2020</p>
<p>Beschrijving project, type producten:</p> 	<p><u>Locatie onderzoek en demografische analyse</u> Inzicht in de toekomstige demografische ontwikkeling van de gemeenschap en de impact die het heeft op de openbare ruimte en de voorzieningen. <u>Behoeftebepaling:</u> Individuele gesprekken gevoerd met de 24 betrokken verenigingen en belanghebbenden, wat is de behoefte en is dat realistisch? <u>Procesbegeleiding:</u> Wat hebben de verenigingen nodig, nu en in de toekomst, om de vereniging te zijn die ze willen zijn. <u>Begeleiding ontwerpessies en deze vertalen in een PVE</u> <u>Uitvoeringsvoorbereiding:</u> Opstellen contracten en het begeleiden van de aanbesteding. <u>Directie en toezicht</u></p>

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

<p>Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?</p>	<p>Kragten wil een bijdrage leveren aan een maatschappelijke- en klimaatbestendige leefomgeving</p>
<p>Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?</p>	<p>Skills Garden en ASM, de nieuwe manier van denken over een gezonde beweegomgeving (beweegarmoede, veranderende zorg, individualisering, koppeling van de domeinen Fysiek, Sociaal, Financieel en Ruimte)</p>



LOTTEC

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Lotec bv
Postbus:	Postbus 1427
Postcode, plaatsnaam:	5602 BK EINDHOVEN
Bezoekadres en postcode:	Boven Zijde 12
Algemeen telefoonnummer:	040 – 243 00 21
Website:	www.lotec.nl

Naam contactpersoon:	Raymond Visser
Functie contactpersoon:	Vestiging Manager Noord-Oost
Telefoonnummer mobiel:	06 – 51 10 52 31
E-mailadres:	r.visser@lotec.nl

Historie bedrijf:	Sinds 1843
Aantal medewerkers:	60
Werkgebied:	Regionaal/landelijk/internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Zwembadwaterbehandelingsinstallaties

EXPERTISEGEBIEDEN


1. Installatietechniek
2. Leveranciers binnensport en zwembaden <ul style="list-style-type: none"> ▪ Waterbehandelingsinstallaties ▪ Materialen
3. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none"> ▪ Renovatie sportaccommodaties ▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Pieter van den Hoogenband Zwemstadion Eindhoven
Naam opdrachtgever:	Gemeente Eindhoven
Naam contactpersoon:	Dhr. M. van Rooijen
Start en einde project:	Januari 2005 - januari 2006
Beschrijving project, type producten:	Ontwerp, engineering en installatie van de complete zwembadwaterbehandelingsinstallatie van 2 x 50 meterbad, whirlpool en springbad van 5 meter diep. Het springbad voorzien van een valbreekinstallatie.



Naam project 2:	Stedelijk zwembad Rozebroeken te Gent (B)	
Naam opdrachtgever:	S&R Groep	
Naam contactpersoon:	J. Dewit	
Start en einde project:	Mei 2011 - augustus 2012	
Beschrijving project, type producten:	<p>Ontwerp, engineering en installatie van de complete zwembadwaterbehandelingsinstallaties, loodgieterij en sanitaire installaties van 50 meterbad, golfslagbad, wildwaterbaan, glijbanen, warme lugane met wellness van 3.500 m2, ijsbad, voetenbaden en attracties. Inclusief meerjarig risico dragend preventief en correctief onderhoud van de installaties.</p>	

Naam project 3:	Renovatie buitenzwembad de Waterdam Volendam	
Naam opdrachtgever:	Gemeente Volendam	
Naam contactpersoon:	P. Klos	
Start en einde project:	September 2012 - mei 2013	
Beschrijving project, type producten:	<p>Complete renovatie van de waterbehandelingsinstallatie en (terrein-)leidingwerk 50 meterbad, springkuil familie- en peuterbassins.</p>	

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Recentelijk derde vestiging geopend in Twello.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Verduurzaming, veranderende exploitatie structuren, TCO structuren voor accommodaties.



M3V

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	M3V Sport
Bezoekadres en postcode:	Oude Apeldoornseweg 41, 7333 NR Apeldoorn
Algemeen telefoonnummer:	085 – 301 08 94
Website:	www.m3v.nl/sport
Naam contactpersoon:	Harry Vedder
Functie contactpersoon:	Senior adviseur en managing partner
Telefoonnummer mobiel:	06 – 29 07 72 22
E-mailadres:	info@m3v.nl

Historie bedrijf:	Het samenwerkingsverband M3V Sport bestaat sinds 1990. M3V Sport ontwikkelt, realiseert en exploiteert sportaccommodaties. De adviseurs hebben een NOC*NSF-achtergrond. Adviseurs: Harry Vedder (M3V Advies & Management), Maarten Assink (M3V Advies & Management), Odin Wenting (Odin Wenting Bouwadvies BV), Maurice Wolters (DMW Advies), Piet Kranendonk (ASC Sports & Water), Martin Heemskerk (ASC Sports & Water) en Mark Penninkhof (MPC).
Aantal medewerkers:	10 – 20
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Advies, haalbaarheidsstudies, aanbestedingen en exploitatie.

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none"> ▪ Beleid & Beheer (voorzieningsstructuren, exploitatieadvies, uitbesteding, IHP's) ▪ Interimmanagement, projectmanagement en organisatieadvies ▪ Fusie- en conflictbemiddeling
2. Advisering realisatie en onderhoud buitensportaccommodaties <ul style="list-style-type: none"> • Sportvelden, atletiekbanen en kunstgras
3. Advisering realisatie en onderhoud binnensportaccommodaties, o.a.: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Programma van Eisen ▪ Haalbaarheidsstudie ▪ Aanbesteding

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Sporthal Marijkeweg Wageningen
Naam opdrachtgever:	Gemeente Wageningen
Start en einde project:	2017 - 2018
Beschrijving project, type producten:	Aanbesteden en begeleiden contractmanagement. Uitgangspunten bij de bouw van deze sportaccommodatie waren: duurzaam bouwen en een sterk gereduceerde energierekening. Een innovatief en ambitieus project, waar gebruik wordt gemaakt van (o.a.) zonnepanelen en 'Soft Points' (multifunctionele energiecentrales, fijnstof afvang en verticale groenvoorziening).

Naam project 2:	Sportcomplex Helsdingen, Vianen
Naam opdrachtgever:	Gemeente Vianen
Naam contactpersoon:	Wybrand Boersma, hoofd Stadsontwikkeling
Start en einde project:	2012
Beschrijving project, type producten:	Aanbesteding op basis van lange termijn 'fixed price' exploitatie. De aanbieder zorgt 20 jaar lang voor de investering, het onderhoud én energie tegen een vaste prijs. De vraagspecificatie (D), de realisatie (B), het onderhoud (M) en het energieverbruik (O-light) zijn gebaseerd op prestatie-eisen en niet op technische detaillering. De aanbieder kiest zelf de meest geschikte oplossingen.

Naam project 3:	Omnium Goes
Naam opdrachtgever:	Gemeente Goes
Start en einde project:	2016 - 2017
Beschrijving project, type producten:	Omnium is een modern en vernieuwd sport- en recreatiecomplex met een breed voorzieningenpakket (sport, recreatie, horeca, onderwijs, welzijn). De financiële resultaten van het Omnium zijn goed. Desondanks vereist het terugverdienen van de kapitaallasten een nieuwe aanpak. M3V deed onderzoek en heeft advies uitgebracht.

Naam project 4:	IJSSELWEIDE
Naam opdrachtgever:	Gemeente Oude IJsselstreek
Naam contactpersoon:	Björn Don
Start en einde project:	Start april 2013 tot en met december 2016
Beschrijving project, type producten:	Nieuwbouw verlengde sporthal. De wedstrijdruimte is 26 x 65 x 7 meter. Er zijn tien kleedwasruimten, een zittribune en horecafaciliteiten gerealiseerd. De sporthal is ook in te zetten als onderwijslocatie met moderne faciliteiten, Het gebouw is conform normen NOC*NSF, KVLO en Internationale Toegankelijkheid Systeem (ITS) opgezet.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	M3V Sport groeit, innoveert en ontwikkelt nieuwe tools om aanbestedingen succesvol op te zetten en uit te voeren. Onze focus is gericht op het sturen van waarde maximalisatie van het maatschappelijke effect.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Meer professionele sturing op het daadwerkelijk realiseren van duurzaamheid en maatschappelijk waarde. ▪ Daarbij gaat het niet meer om het 'runnen' van een sportvoorziening, maar om het managen en sturen op het beoogde maatschappelijke effect op lange termijn. • Meer inhoudelijke 'Key Performance Indicators' (KPI) zullen verankerd worden in exploitatiecontracten.



MAATSCHAPPELIJK FINANCIEREN

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Maatschappelijk Financier B.V.
Postcode, plaatsnaam:	6816 VD Arnhem
Bezoekadres en postcode:	Papendallaan 60
Algemeen telefoonnummer:	026 - 483 44 00 (centrale NOC*NSF)
Website:	www.maatschappelijk-financier.nl

Naam contactpersoon:	W.J. van Rijswijk
Functie contactpersoon:	Directeur
Telefoonnummer mobiel:	06 – 22 60 59 74
E-mailadres:	w.vanrijswijk@maatschappelijk-financier.nl

Historie bedrijf:	Sinds 2015
Aantal medewerkers:	5 (2 vast) 3 op afroep
Werkgebied:	Landelijk /internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Financier van publiek maatschappelijke (sport)voorzieningen

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Beleid (financiering van maatschappelijke voorzieningen)▪ Beheer en procesbegeleiding (financier en verzelfstandigen)▪ Organisatieadvies en exploitatie (herstructurering van financieringen)
2. Financier <ul style="list-style-type: none">▪ (sport)Verenigingsvoorzieningen▪ Renovatie van sportaccommodaties▪ Nieuwbouw van sportaccommodaties▪ Duurzame voorzieningen in sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Sportcentrum de Rolpeal
Naam opdrachtgever:	De gemeente Súdwest-Fryslân en de Stichting Exploitatie Rolpeal
Naam contactpersoon:	Simone de Graaf-Klompstra, gemeente Súdwest-Fryslân
Start en einde project:	November 2016 - maart 2018
Beschrijving project, type producten:	Financiering van het sportcentrum € 6.989.000,- (40 jaar 1,725%). Een financieringsontwerp 'op maat' door het betaalschema van de lening 1½ uit te stellen tot na de opstartfase.



Naam opdrachtgever:	Gemeentelijk Sportbedrijf Leeuwarden
Naam contactpersoon:	Jesse Smaal, directeur BV Sport
Start en einde project,	Augustus 2017 - april 2018
Beschrijving project, type producten:	Financiering van de aankoop van de bestaande sporthal Rengers en de financiering van de nieuwe klimhal, die 'over' de sporthal Rengers wordt gesitueerd. Uit de financiering van € 8 miljoen ontvangt de gemeente € 4 miljoen voor sporthal Rengers.



Naam project 3:	Financieren voor verenigingen
Naam opdrachtgever:	Diverse sportverenigingen
Naam contactpersoon:	Bestuurders van sportverenigingen zijn beschikbaar
Start en doorlooptijd:	Sinds 2017 doorlopend
Beschrijving project, type producten:	<p>Voetbalvereniging Spero (Elst) 2018 Nieuw voetbalveld €350.000,- 25 jaar 1,84%.</p> <p>Voetbalvereniging Be Fair (Waddinxveen) 2018 Herfinanciering bestaande lening €180.000,- 15 jaar 1,28%.</p> <p>Hockeyvereniging Kromme Rijn (Bunnik) 2017 Nieuw water veld €200.000,- 20 jaar 1,75%.</p>



TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Ontwerpen, begeleiden en de afwikkeling van financieringen voor sportverenigingen voor investeringen in velden en gebouwen. Maatschappelijk Financien B.V. ontwerpt financieringen waardoor structureel kapitaal wordt vrijgespeeld ten gunste van de exploitatie.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Groei in de behoefte aan kleinere kortlopende financieringen die op maat zijn gemaakt voor duurzame investeringen voor verenigingen. Toename in de vraag naar herstructurering en herfinanciering van bestaande leningen naar lagere kapitaallasten t.g.v. de exploitatie. Overdragen van sportvoorzieningen van gemeenten naar stichtingen verenigingen, sportbedrijven en/of maatschappelijke instellingen.



MTOM CONSULTANTS

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	MtoM Consultants
Postcode, plaatsnaam:	Haren
Bezoekadres en postcode:	Oosterweg 37, 9751 PB Haren
Algemeen telefoonnummer:	050 – 851 85 12
Website:	www.managetomanage.nl

Naam contactpersoon:	Berend Rubingh
Functie contactpersoon:	Directeur
Telefoonnummer mobiel:	06 – 51 53 00 40
E-mailadres:	rubingh@managetomanage.nl

Historie bedrijf:	1993
Aantal medewerkers:	1 vast en flex variabel
Werkgebied:	Lokaal/landelijk/internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Organisatieontwikkeling en -verandering

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Beleidsadvisering Beleid: beleidsontwikkeling en beleidsondersteuning op het gebied van sport en bewegen
2. Organisatieadvies Organisatieverandering en -ontwikkeling bij gemeentelijke- en sportorganisaties
3. Training en scholing Sportmanagement en -beleid Verenigkunde Veranderkunde



Newæ

NEWAE B.V. ADVISEURS & INGENIEURS

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Newæe B.V., Adviseurs & Ingenieurs voor de buitenruimte
Postbus:	Postbus 501
Postcode, plaatsnaam:	5460 AM Veghel
Bezoekadres en postcode:	Poort van Veghel 4933, 5466 SB
Algemeen telefoonnummer:	0413 - 24 66 01
Website:	www.newæe.nl
Vestigingen:	Bilthoven, Diemen, Maastricht en Breda

Naam contactpersoon:	Wim Glaap
Functie contactpersoon:	Commercieel Manager
Direct telefoonnummer:	0413 - 24 66 01
Telefoonnummer mobiel:	06 - 50 23 79 39
E-mailadres:	w.glaap@newæe.nl

Historie bedrijf:	Sinds 1997
Aantal medewerkers:	32
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Sportbeleid, -advies en -engineering.

EXPERTISEGEBIEDEN

<p>1. Advisering (buiten- en binnensport, welzijnsaccommodaties, zwembaden en spelen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Beleid ▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, zelfstandiging) ▪ Interim-management ▪ Project- en procesmanagement ▪ Organisatieadvies en exploitatie-onderzoek ▪ Meerjaren Onderhouds- en Renovatieplannen voor binnen- en buitensport
<p>2. Architecten, ontwerp buitensportaccommodaties en buitenruimte rondom gebouwen</p>
<p>3. Buitensport</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Planmatige voorbereiding van sportvelden, atletiekbanen, tennisbanen etc. ▪ Specialisme op gebied van Atletiekbanen, natuurgras- en kunstgras sportvelden ▪ Kwaliteitszorgsysteem sportaccommodaties, jaarlijkse inspecties ▪ Sporten in de buitenruimte, Beweeg- en speelpleinen, recreatieterreinen
<p>4. Exploitanten en sportbedrijven</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ondersteuning bij opzetten en continuering van exploitaties

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Duidelijke verschuiving van technisch advisering richting beleidsmatige vraagstukken, waarbij praktische kennis versterkend werkt.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Toename van participatie vanuit de samenleving met een ondersteunende overheid, participatie is niet oneindig. Newæe ontwikkelde hiervoor de Tool: "De Leefbare Straat", gebiedsontwikkeling met en voor burgers.

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Gemeentelijk accommodatiebeleid
Naam opdrachtgever:	Diverse gemeenten, Vlissingen, Haaren, Gemert-Bakel, Cuijk, Zundert etc.
Naam contactpersoon:	Dhr. A. van den Beld, gemeente Vlissingen.
Beschrijving project, type producten:	Voor diversen gemeenten heeft Newae de basis gelegd voor de harmonisatie van tarieven en afspraken. In sommige gevallen was dit gekoppeld aan een bezuinigingsdoelstelling in andere gevallen was het doel een eenduidig accommodatiebeleid te formuleren.
	Het resultaat van deze onderzoeken is een eenduidig en transparant tarievenstelsel en reserveringen in de begroting die aansluiten bij de werkelijke kosten voor de exploitatie. Deze onderzoeken variëren van onderzoeken naar buitensportaccommodaties tot het volledig maatschappelijk vastgoed van gemeenten.

Naam project 2:	Specialistische dienstverlening beheer en beleid
Naam opdrachtgever:	Diverse gemeenten, Doetinchem, Maastricht, Zundert, Montfort etc.
Naam contactpersoon:	De heer Diederik Dekker, gemeente Montfoort.
Beschrijving project, type producten:	Er is groeiende vraag naar specialistische dienstverlening op het gebied van sportaccommodaties. Newae investeert veel tijd in het op peil houden van haar kennis.
	Of het nu gaat om de technische adviezen of beleidsmatige aspecten. Newae kan zorgen voor ondersteuning op locatie, maar ook het assisteren bij ad-hoc vragen. Op afroep ondersteunen we bij de meest uiteenlopende vraagstukken op het gebied van (sport)accommodaties.

Naam project 3:	Projecten met maatschappelijke meerwaarde
Naam opdrachtgever:	Gemeente Oirschot en Meierijstad
Naam contactpersoon:	Dhr. M. Rovers, gemeente Meierijstad
Start en einde project:	2017 heden
Beschrijving project, type producten:	Newae heeft een masterplan opgezet voor de gebiedsontwikkeling van sportpark Moorland te Oirschot. Op initiatief van de sportverenigingen is, in samenwerking met de gemeente Oirschot, een plan opgesteld voor een nieuw sportpark waarbij uiteindelijk de gehele omgeving is betrokken bij de plannen.
	Het dorp Sint Oedenrode ligt langs rivier de Dommel en het sportpark ligt in een overloopgebied waardoor het sportpark regelmatig overstromde. Newae heeft een bouwteam voorbereid waar door toepassing van innovatieve bouwmethoden gezorgd is voor waterberging (onder de velden) zonder concessies te hoeven doen aan de veiligheid van de sporters in Sint-Oedenrode. Hiermee is het concept van de "Blauwe Sportparken" geboren, zorgen voor klimaat robuuste sportparken, waarin de berging, infiltratie en irrigatie van regenwater wordt gegarandeerd. Kijk hiervoor op www.blauwesportparken.nl .



NIJHA

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Nijha b.v.
Postbus:	3
Postcode, plaatsnaam:	7240 AA LOCHEM
Bezoekadres en postcode:	Hanzeweg 2, 7241 CR
Algemeen telefoonnummer:	0573 – 28 85 55
Website:	www.nijha.nl

Naam contactpersoon:	Jarno Vedders
Functie contactpersoon:	Marketing Communicatie specialist
Direct telefoonnummer:	0573 - 28 85 27
Telefoonnummer mobiel:	06 - 41 82 65 15
E-mailadres:	Jarno.vedders@nijha.nl

Historie bedrijf:	Nijha bestaat al 96 jaar
Aantal medewerkers:	100
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Bewegingsonderwijs/spelen

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Beleid▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)▪ Interim-management▪ Projectmanagement▪ Organisatieadvies en exploitatie
2. Installatietechniek
3. Leveranciers binnensport en zwembaden <ul style="list-style-type: none">▪ Sportvloeren▪ Materialen
4. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Olympus hal
Naam opdrachtgever:	Gemeente Assen
Naam contactpersoon:	Dineke Bieringa
Start en einde project:	November 2014 t/m oktober 2016 (twee fases)
Beschrijving project, type producten:	De Olympus hal in Assen staat in het teken van innovatie en digitalisering, gebaseerd op de ambities van de gemeente Assen. In de nieuwe hal worden innovatieve gymlessen verzorgd op basis van een thematisering. Een voorbeeld hiervan is het thema survival dat op unieke wijze wordt aangeboden. De digitalisering heeft vorm gekregen door de invoer van het Digimo-systeem. Hiermee kunnen o.a. toestellen en inrichting digitaal worden aangestuurd. Voor deze en andere sporthal en gymzaal projecten kijk op: www.nijha.nl/referenties

Naam project 2:	MobieZ Deventer
Naam opdrachtgever:	Sportbedrijf Deventer
Naam contactpersoon:	Marco Pierik
Start en einde project:	Februari 2014 t/m september 2014 (start Mobiez)
Beschrijving project, type producten:	Het MobieZ concept is een innovatieve wijze van gymlessen geven. Door een slim roulatiesysteem tussen gymzalen hebben alle zalen de beschikking over de nieuwste materialen en eigentijdse gymlessen. Ook is er gedacht aan een lesprogramma bij de bewegingslessen. Sportbedrijf Deventer en de gemeente Deventer waren de eerste organisaties in Nederland die werkten met MobieZ. Inmiddels zijn er meer organisaties die dit concept omarmen. www.mobiez.nl

Naam project 3:	Sportcontrainer
Naam opdrachtgever:	Gemeente Amsterdam
Naam contactpersoon:	Davinja Staphorst
Start en einde project:	November 2016
Beschrijving project, type producten:	De SportContrainer is een mobiele, multifunctionele concept dat eenvoudig van wijk naar wijk kan worden verplaatst. Het is voorzien van de nieuwste sportontwikkelingen voor de wijk. www.sportcontrainer.nl

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Nijha ontwikkelt nieuwe concepten om de gymlessen aantrekkelijker en uitdagender te maken en vergeet hierbij ook de buitenruimte niet.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Nijha ziet dat er steeds meer flexibel moet worden ingespeeld op bewegen, sporten en spelen. Snel kunnen veranderen, snel een ander aanbod



NV SRO

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	NV SRO
Postbus:	Postbus 167
Postcode, plaatsnaam:	3800 AD Amersfoort
Bezoekadres en postcode:	Soesterweg 556 – 3812 BP
Algemeen telefoonnummer:	033 – 4225100
Website:	www.sro.nl/zakelijk

Naam contactpersoon:	Marjon van Vilsteren-van Oostveen
Functie contactpersoon:	Directeur Operations
Direct telefoonnummer:	033 – 422 51 76
Telefoonnummer mobiel:	06 – 30 59 32 93
E-mailadres:	mvilsteren@sro.nl

Aantal medewerkers:	450
Werkgebied:	Landelijk/regionaal
Belangrijkste expertisegebied:	Beheren en exploiteren van maatschappelijk (sport)vastgoed

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Beleid▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)▪ Projectmanagement▪ Organisatieadvies en exploitatie
2. Buitensport <ul style="list-style-type: none">▪ Sportvelden▪ Kunstgras
3. Exploitanten en sportbedrijven
4. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Sportcentrum Amerena Amersfoort
Naam opdrachtgever:	Gemeente Amersfoort
Naam contactpersoon:	Els Speelman
Start en einde project, doorlooptijd:	2014 3 jaar
Beschrijving project, type producten:	Betreft beheer & exploitatie van sportcentrum Amerena. Groot complex met 3 zwembassins, waar onder een 10-baans 50m bad, een springtoren en een 11m hoge sporthal. Inclusief horeca en voorzieningen voor fysiotherapie, medische fitness. Voor exploitatie wordt nauwe samenwerking met gebruikers gezocht (verenigingen en fysiotherapie), hetgeen moet leiden tot nieuw beheermodel: verenigingen beheren horeca en spannen zich samen met SRO en Geerestein groep (fysiotherapie) in om meer activiteiten te organiseren en bezoekers te trekken.

Naam project 2:	Joint Venture gemeente Zandvoort
Naam opdrachtgever:	Gemeente Zandvoort
Naam contactpersoon:	H. Boelmans
Start en einde project:	2016
Beschrijving project, type producten:	SRO en de gemeente Zandvoort. Betreft beheer en onderhoud van maatschappelijk vastgoed van de gemeente Zandvoort. Gemeente en SRO hebben samen een BV opgericht die verantwoordelijk is voor uitvoering van de betreffende werkzaamheden. Deze constructie geeft de gemeente veel invloed op de (jaarlijkse) gang van zaken omdat men mede aandeelhouder is van de betreffende BV.



OLCO MAATSCHAPPELIJK VASTGOED BV

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	OLCO Maatschappelijk Vastgoed bv
Postcode, plaatsnaam:	Driebergen-Rijsbergen
Bezoekadres en postcode:	Hoofdstraat 41b, 3971 KB
Algemeen telefoonnummer:	030 - 69 303 96
Website:	www.olco.nl
Naam contactpersoon:	M.G. Westra
Functie contactpersoon:	Directeur
Telefoonnummer mobiel:	06 – 29 09 88 78
E-mailadres:	m.westra@olco.nl
Historie bedrijf:	Opgericht in 1958
Aantal medewerkers:	12
Werkgebied:	Nederland en België
Belangrijkste expertisegebied:	Groots denken concreet maken

EXPERTISEGEBIEDEN

<p>1. Advisering</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Haalbaarheidsstudies en programma's van eisen ▪ Procesbegeleiding (projectvisie, aanbesteding & contractering) ▪ Project- en bouwmanagement ▪ Beheer- en exploitatieadvies ▪ Vastgoedmanagement en onderhoudsplan.
<p>2. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Renovatie sportaccommodaties ▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Sportcomplex Amerena Amersfoort
Naam opdrachtgever:	Gemeente Amersfoort
Naam contactpersoon:	Dhr. G. Bertijn
Start en einde project:	Start: november 2014. Ingebruikname 16 april 2018
Beschrijving project:	<p>OLCO verzorgde risicodragend de ontwikkeling en realisatie van de topsportaccommodatie Amerena op basis van D&B-overeenkomst. Het gebouw heeft een unieke moderne uitstraling op een belangrijke zichtlocatie met bijzondere zichtlijnen en een groen dak. Onder het gebouw is een parkeergarage met plaats voor 219 auto's. Het zwemcomplex bestaat uit: een 50 m. wedstrijdzwembassin met 10 banen, inclusief een verplaatsbare wand en vaste tribune voor 300 personen. Een multifunctioneel 25 m. sportbassin met 6 banen en een springtoren tot 10 m. voor het schoonspringen en een tribune voor 150 personen. Aanvullend is een doelgroepenbassin met luie trap en mivalift, een whirlpool, sauna en een 90m glijbaan. De 54x33 en 11 meter hoge sporthal wordt gerealiseerd conform de NOC*NSF richtlijnen. Het gebouw is uiterst duurzaam, uitgedrukt in een GPR-score van 9,5!</p>
 	

Naam project 2:	Sportcomplex Tijenraan
Naam opdrachtgever:	Gemeente Raalte
Start en einde project:	Start: oktober 2013. Ingebruikname 2 februari 2018
Beschrijving project:	<p>OLCO heeft de gemeente Raalte geadviseerd en begeleid vanaf de onderzoeksfase tot de totstandkoming van het nieuwe multifunctionele sportcentrum Tijenraan. Het centrum wordt een uiterst functionele en duurzame accommodatie geschikt voor allerlei doelgroepen en gebruikers. OLCO heeft met de gemeente, het sportbedrijf en de verschillende gebruikers een PvE opgesteld. In het proces zijn door OLCO middels een marktconsultatie extra programma onderdelen toegevoegd. Het zwemprogramma bestaat uit een wedstrijdbad, activiteitenbad en therapiebad. De twee sporthallen zijn 24 bij 44 en 28 bij 48 meter. Dit programma was de basis waarop de aanbesteding is georganiseerd van een geïntegreerde contractvorm waarin zowel ontwerp, realisatie als meerjarig onderhoud en energieggarantie is opgenomen voor de duur van 24 jaar. OLCO heeft de aanbesteding georganiseerd en het contractmanagement verzorgd tijdens de realisatiefase. Na ingebruikname blijft OLO Het sportbedrijf en gemeente ondersteunen in de onderhoudsperiode.</p>
	 

Naam project 3:	Combibad en ijsal De Vliet Leiden
Naam opdrachtgever:	Gemeente Leiden
Naam contactpersoon:	Dhr. R. Klein
Start en einde project::	Start: 2016. Geplande oplevering: eind 2020
Beschrijving project:	<p>OLCO verzorgt het projectmanagement voor het nieuwe multifunctionele sportcomplex De Vliet in Leiden. Het complex bestaat uit de realisatie van een 35x25 topsport binnenzwembad gecombineerd met de nieuwbouw van een ijsal met rondbaan en ijshockeyvloer. In het bad kunnen zwem- en waterpolo wedstrijden gespeeld worden op het hoogste internationale niveau. De ijsal is geschikt voor langebaan schaatsen als ook voor ijshockey, shorttrack en kunstschaatsen. Daarnaast wordt het bestaande 50 meter buitenbad grondig gerenoveerd. De projectmanager van OLCO leidt het project, zowel op inhoud als proces. Hij heeft het haalbaarheidsonderzoek uitgevoerd en in samenspraak met belanghebbenden het programma van eisen opgesteld. Verder begeleidt hij het gehele proces inclusief bestuurlijke besluitvorming. Het gebouw krijgt een zeer duurzaam karakter: de ijsal wordt energieneutraal en het zwembad wordt met de restwarmte van de naburige rioolwaterzuivering verwarmd. Het zwembad zal met de restwarmte van de ijsbaan worden verwarmd.</p>
	 

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	OLCO wil zich richten op een topprestatie in duurzaamheid en functionaliteit. Het maatschappelijk vastgoed is van en voor allen!
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Professionalisering van project- en procesaanpak, waarbij verificatie met projectteams tijdens de ontwerp- en uitvoeringsfase basis is voor het behalen van een topprestatie. Het voldoen van de kwaliteit van het project aan de afspraken en verwachtingen van gebruikers.



PELLIKAAN BOUWBEDRIJF BV

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Pellikaan Bouwbedrijf BV
Postbus:	Postbus 551
Postcode, plaatsnaam:	5000 AN, Tilburg
Bezoekadres en postcode:	Dr. Hub van Doorneweg 95, 5026 RB, Tilburg
Algemeen telefoonnummer:	013 – 465 76 00
Website:	www.pellikaan.com

Naam contactpersoon:	Dhr. J.J. Hazen
Functie contactpersoon:	Commercieel directeur
Direct telefoonnummer:	013 – 465 76 02
Telefoonnummer mobiel:	06 – 51 01 53 05
E-mailadres:	jhazen@pellikaan.com

Historie bedrijf:	1947
Aantal medewerkers:	85
Werkgebied:	Internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Design & Build utiliteitsbouw (met name sportaccommodaties)

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties

- Renovatie sportaccommodaties
- Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Sportcomplex De Roodloop te Hilvarenbeek
Naam opdrachtgever:	Gemeente Hilvarenbeek
Naam contactpersoon:	Dhr. K. van Esch
Start en einde project, doorlooptijd:	Start bouw: 17 juli 2017 Oplevering: juli 2018
Beschrijving project, type producten:	Design, Build & Maintain (20 jaar) ontwikkeling in combinatie met Hellebrekers Technieken van een nieuwe sportaccommodatie op sportpark De Roodloop. De accommodatie heeft een dubbele sporthal (32 x 48 mtr.) en een zwembad (wedstrijdbad van 15,4 x 25 meter met beweegbare bodem over lengterichting en een vaste tribune voor 100 personen). Vanuit de horecavoorziening is zowel de sporthal als het zwembad zichtbaar. Er zijn ruime omkleedvoorzieningen. Daarnaast is voorzien in een separate verhuurbare ruimte van ca. 200 m ² voor bijvoorbeeld fitness. Eén van de eerste gasloze zwembaden in Nederland.



Naam project 2:	Zwembad De Banakker te Etten-Leur
Naam opdrachtgever:	Gemeente Etten-Leur
Naam contactpersoon:	Dhr. W. Witsiers
Start en einde project, doorlooptijd:	Start bouw: 1 april 2017 Oplevering: mei 2018
Beschrijving project, type producten:	<p>Design, Build, Maintain en Energievolumegarantie-ontwikkeling van een nieuw zwembad met aparte baden voor wedstrijd- en baantjes zwemmen, instructie en peuters. Fun-elementen zijn een 45 meter lange glijbaan en een duikplank. De transparante buitenwand tussen het binnenbad en de ligweide met waterspeeltuinen kan met mooi weer helemaal open.</p> <p>Exploitant ontzorgd: De exploitant heeft geen omkijken naar de techniek, zowel de dagelijkse taken als het langdurig onderhoud worden volledig en nog 25 jaar verzorgd door Pellikaan in samenwerking met Hellebrekers Technieken.</p> <p>Energie-efficiënte water- en luchtkwaliteit: Geavanceerde techniek zorgt voor een efficiëntere waarborging van de luchtkwaliteit en energiestromen. De waterkwaliteit wordt hoog gehouden door, naast het traditionele zandfilter, een trommelfilter te gebruiken. Voordelen zijn: minder waterverbruik én minder warmteverlies. De combinatie van deze technieken met zonnepanelen, warmteterugwinning, warmtepompen en een kwalitatief hoogwaardig gebouw leveren een EPC op van 0.</p>
	

Naam project 3:	Sporthal ROC Mondriaan te Delft
Naam opdrachtgever:	ROC Mondriaan
Naam contactpersoon:	Dhr. M. van den Broek
Start en einde project, doorlooptijd:	Start bouw: 1 februari 2016 Oplevering: 21 september 2016
Beschrijving project, type producten:	<p>Design & Build-ontwikkeling van een sporthal bij de School voor Lifestyle, Sport en Bewegen. Deze NOC*NSF sporthal met ruime fitnessruimte en dansstudio biedt studenten de mogelijkheid de belangrijke bewegingsvakken op eigen locatie te volgen.</p> <p>Full-electric en energieneutraal</p> <p>Bij de Design & Build aanbesteding is getoetst op ontwerp, kwaliteit en duurzaamheid. De technische uitwerking van het plan is samen met architect Bureau Bos uitgevoerd. Dit is een van de eerste full-electric sporthallen in Nederland, want zowel de lucht als het water worden elektrisch verwarmd. Ook wordt er gebruik gemaakt van onder andere WKO-opslag, warmtepompen en LED-verlichting. Met een grote hoeveelheid PV cellen op het dak produceert het gebouw alle elektriciteit die het nodig heeft.</p>
	

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Pellikaan is een familiebedrijf met overname door de 3e generatie, eigen exploitaties en is internationaal opererend. Diverse Leanmethodieken (o.a. scrum) worden verder ontwikkeld, verbeterd en geïmplementeerd.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Ketensamenwerking waarbij kwaliteit, kosten en tijd verbeterd worden. Daarnaast ook ketensamenwerking met opdrachtgever(s) om hen ook te betrekken in de keten en de projecten in bouwteam te realiseren.



adviseurs en projectmanagers

procap

PROCAP

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Procap adviseurs en projectmanagers
Postbus:	3160
Postcode, plaatsnaam:	3502 AW UTRECHT
Bezoekadres en postcode:	Rotsoord 3, 3523 CL Utrecht
Algemeen telefoonnummer:	030 -28 08 000
Website:	www.procap.nl

Naam contactpersoon:	Frits Schutte
Functie contactpersoon:	Directeur
Direct telefoonnummer:	030 – 28 08 000
Telefoonnummer mobiel:	06 – 50 28 55 18
E-mailadres:	schutte@procap.nl

Historie bedrijf:	In 1996 opgericht
Aantal medewerkers:	30
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Maatschappelijk vastgoed en sportaccommodaties

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Beleid▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)▪ Interim-management▪ Projectmanagement▪ Organisatieadvies en exploitatie
2. Exploitanten en sportbedrijven
3. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties



REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Multifunctioneel sport- en zwembad Nieuw-Tijenraan
Naam opdrachtgever:	Gemeente Raalte
Naam contactpersoon:	Arjen Jansen, telefoon 06 54 39 16 07
Start en einde project:	Juni 2013 – juni 2018 (oplevering in december 2017)
Beschrijving project, type producten:	Realisatie van duurzaam, multifunctioneel sportcomplex met zwembad, 2 sporthallen, biljartcentrum, horeca, paramedische faciliteiten en kantoorruimte Sportbedrijf. Procap voert het projectmanagement vanaf het begin tot einde van het project. De gebruikers en de exploitant zijn intensief betrokken bij het project, de contractvorm en de aanbesteding zijn zo ingericht dat is gestuurd op duurzaamheid (EPC = -0,08), reductie van eigenaarslasten (meer dan € 150.000 per jaar) en betrokkenheid van het lokale MKB.

Naam project 2:	Verzakelijking sportaccommodaties
Naam opdrachtgever:	Gemeente Bergen op Zoom
Naam contactpersoon:	Menno v/d Heide, telefoon 06 - 25 04 64 40
Start en einde project:	Mei 2016 - heden
Beschrijving project, type producten:	Met dit project realiseert de gemeente een nieuwe aanpak voor de binnen- en buitensportaccommodaties en sport in de openbare ruimte. Gelijktijdig wordt gewerkt aan een overkoepelend kader waarbij sport-accommodatie-vraagstukken op uniforme wijze worden getoetst en beoordeeld. De primaire doelstelling is te komen tot kwalitatieve en – voor gemeente en gebruikers – betaalbare sportaccommodaties: meer rendement en besparingen. Procap verzorgt integrale projectleiding en aansturing.

Naam project 3:	Verzelfstandiging sportcentrum De Brake
Naam opdrachtgever:	Gemeente Nunspeet
Naam contactpersoon:	Frits Schutte, telefoon 06 - 50 28 55 18
Start en einde project:	Oktober 2016 – juli 2017
Beschrijving project, type producten:	Procap begeleidt de exploitatieoverdracht van zwem- en recreatie centrum De Brake naar een nieuw op te richten Sportbedrijf. Dit in relatie tot de beoogde bouw van het nieuwe zwembad. De overdracht wordt zodanig georganiseerd dat de continuïteit en het risicoprofiel van de exploitatie onder controle worden gehouden. Belangrijk onderdeel is het voorbereiden van het personeel op de exploitatie van het nieuwe zwembad (transitie management).

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Procap werkt op het snijvlak van accommodatie, organisatie en markt. Door onze kennis en ervaring en onze frisse en creatieve aanpak, kunnen wij opdrachtgevers steeds beter van dienst zijn.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Toenemende behoefte om de rol van de gemeente helder, modern en omgevingsbewust te definiëren. Voor de gemeente is niet het bezit van sportaccommodaties het belangrijkste, maar het gebruik, de maatschappelijke relevantie! Het sportbedrijf wordt steeds meer de centrale schakel in het maatschappelijke en economisch verkeer.



SIKA NEDERLAND – PULASTIC SPORTVLOEREN

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Sika Nederland B.V. – Pulastic sportvloeren
Postbus:	Postbus 420
Postcode, plaatsnaam:	7400 AK DEVENTER
Bezoekadres en postcode:	Duurstedeweg 7, 7418 CK Deventer
Algemeen telefoonnummer:	0570 – 62 07 44
Website:	www.pulastic.com

Naam contactpersoon:	Jeroen Bontenbal
Functie contactpersoon:	Sales Manager Benelux
Direct telefoonnummer:	0570 – 85 42 51
Telefoonnummer mobiel:	06 – 50 21 35 64
E-mailadres:	bontenbal.jeroen@nl.sika.com

Historie bedrijf:	Sinds 1965
Aantal medewerkers:	80
Werkgebied:	Internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Aanleg en onderhoud van sportvloeren (indoor en outdoor)

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Leveranciers binnensport en zwembaden

- Sportvloeren
- Materialen

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Sportcampus Zuiderpark – Den Haag
Naam opdrachtgever:	Gemeente Den Haag
Start en einde project:	In aanbouw, opgeleverd medio 2017
Beschrijving project, type producten:	Levering van ruim 6.800 m2 Pulastic topsportvloeren in de diverse sporthallen.

Naam project 2:	iSpaceSports - Opeinde
Naam opdrachtgever:	Sportbedrijf Drachten
Naam contactpersoon:	Mw. H. Popping
Start en einde project:	Maart 2016

Beschrijving project, type producten:	<p>Van traditionele gymzaal naar een unieke moderne iSpace Sports bewegingsruimte!</p> <p>Sfeer en beleving worden met iSpace Sports gecreëerd door:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Een Pulastic sportvloer met oplichtende LED lijnen. - Projectie met nieuwe vormen van sport en spel. - Digitale software. - Toestellen afgestemd op deze nieuwe vorm van bewegen. 
---------------------------------------	---

Naam project 3:	Sportcentrum De Meent - Alkmaar
Naam opdrachtgever:	Gemeente Alkmaar
Naam contactpersoon:	Vincent Thijssen
Start en einde project,	2015
Beschrijving project, type producten:	<p>Levering van ruim 5.000 m2 Pulastic sportvloeren en Sika gietvloeren, met een bewuste keuze voor een combi-elastische Pulastic topsportvloer in de topsporthal en diverse andere systemen in de overige sportruimtes.</p> <p>In de overige ruimtes zijn Pulastic (PU) en Sikafloor (epoxy) systemen aangebracht</p>

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Bedrijf maakt enorme groei door vanwege het compleet inrichten van sportcentra en scholen met diverse Pulastic producten.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Nieuwe bewegingsconcepten en de daarbij behorende innovatieve oplossingen, in aansluiting op de behoefte van de gebruikers/opdrachtgevers.



SLANGEN+KOENIS ARCHITECTEN

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Slangen+Koenis Architecten
Bezoekadres en postcode:	Swammerdamweg 11, 3401 MP IJsselstein
Algemeen telefoonnummer:	030 - 688 80 44
Website:	www.slangenkoenis.nl

Naam contactpersoon:	Ninja Freeling-Walraven	Iris Koning
Functie contactpersoon:	business developer/architect	secretaresse
E-mailadres:	nf@slangenkoenis.nl	ik@slangenkoenis.nl

Historie bedrijf:	Slangen + Koenis Architecten (S+K) is een architectenbureau met een vast team van 20 medewerkers, dat een gezonde mix kent van ervaring en jong ontwerptalent. Het bureau is opgericht in 1985 als Koppert + Koenis en bestaat inmiddels dus meer dan 30 jaar.
Aantal medewerkers:	20
Werkgebied:	Internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	S+K heeft zich door de jaren heen ontwikkeld tot een specialist op het gebied van publieksvoorzieningen en zwem- en sportaccommodaties in het bijzonder. In de loop der tijd heeft de organisatie brede kennis en ervaring opgebouwd met betrekking tot voorzieningen als zwembaden, sportcentra, fitnesscentra en culturele centra, vaak ook in een geclusterd concept.

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Architecten

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Zwembad De IJsselslag
Naam opdrachtgever:	Algemeen Bouwbedrijf Vaessen i.o.v. de Gemeente Zutphen
Naam contactpersoon:	Dhr. J. Geurts
Start en einde project:	Maart 2014 – juli 2015.
Beschrijving project, type producten:	<p><i>Programma:</i> Multifunctioneel zwembad met 25m wedstrijdbad met beweegbare bodem, doelgroepenbad met beweegbare bodem, peuter-/kleuterbad, bruisbank, patio en horeca.</p> <p><i>Duurzaamheidsmaatregelen:</i> Compact volume, optimaal gebruik daglicht, hoge isolatiewaarden, onderhoudsvrije gevels, geprefabriceerde componenten, duurzaam materiaalgebruik, gebruiksgestuurde installaties en innovatieve waterbehandeling.</p>

Naam project 2:	Sporthal De Geusselt
Naam opdrachtgever:	Gemeente Maastricht
Naam contactpersoon:	Dhr. J. Smits
Start en einde project:	November 2014 – september 2017
Beschrijving project, type producten:	<p><i>Programma:</i> Huiskamercafé, driedelige sporthal (49,2 x 30,1 m), multifunctionele ruimte, leslokalen, fitness zalen en behandelkamers.</p> <p><i>Duurzaamheidsmaatregelen:</i> Lage temperatuur vloer- en luchtverwarming d.m.v. warmtepomp (bron buitenlucht), CO2 gestuurde ventilatie met WTW, PV-cellen, zonnecollectoren, grijswatersysteem, prefab constructie, onderhoudsarme gevelbekleding.</p>

Naam project 3:	Sportcentrum Olympiakwartier
Naam opdrachtgever:	Gemeente Almere
Naam contactpersoon:	Dhr. A.R.M. Loijer (Ton)
Start en einde project:	Oktober 2012 – maart 2016
Beschrijving project, type producten:	<p><i>Programma:</i> Diverse sportfaciliteiten in gestapelde configuratie: multifunctioneel zwembad (25 x 21m) met beweegbare bodem, 3-delige sporthal (44m x 28m), bar/lounge, kantoorruimte, personeelsruimten en commerciële ruimte.</p> <p><i>Duurzaamheidsmaatregelen:</i> Compact volume, optimaal gebruik daglicht, hoge isolatiewaarden, onderhoudsvrije gevels, geprefabriceerde componenten, duurzaam materiaalgebruik, gebruiksgestuurde verwarming, verlichting, ventilatie, innovatieve waterbehandeling en BaOpt.</p>



SOULCONSULT BV

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Soulconsult bv
Bezoekadres en postcode:	Valkenkamp 34, 3972 ZD Driebergen-Rijsenburg
Website:	www.soulconsult.nl
Naam contactpersoon:	Sandra Meeuwssen
Functie contactpersoon:	Directeur/eigenaar
Telefoonnummer:	06 – 22 41 53 24
E-mailadres:	info@soulconsult.nl
Historie bedrijf:	Opgericht in 2008
Aantal medewerkers:	1 + flexibele schil van netwerkpartners
Werkgebied:	Regionaal /landelijk/internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Sportmanagement

EXPERTISEGEBIEDEN

<p>1. Advisering</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Beleid ▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging) ▪ Interim-management ▪ Projectmanagement ▪ Organisatieadvies en exploitatie
<p>2. Exploitanten en sportbedrijven</p>

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Interimmanager Sport
Naam opdrachtgever:	Gemeente Dordrecht
Naam contactpersoon:	Heleen Kromkamp, Clustermanager Stad
Start en einde project:	Oktober 2018 – juli 2019
Beschrijving project, type producten:	De opdracht was tweeledig; enerzijds dagelijks leidinggeven aan het Beleidsteam Sport binnen de gemeente (10 fte kernteam + 20 fte buurtsportcoaches) en de strategisch-bestuurlijke dossiers verder brengen. Hiertoe behoorden accountmanagement Sportboulevard/Optisport, de ontwikkeling van het stadiongebied op Krommedijk, het herijken van het Verenigingshallen Plan en de positionering van Dordrecht binnen het CTO Metropool. Overige aandachtspunten: uitlijnen inzet Brede Impuls, opstart Lokaal Sportakkoord, ontwikkelen bestuurlijke planner, begeleiding startende portefeuillehouder Sport, herijken positie lokale Sportraad. Het tweede deel van de opdracht betrof het ontwikkelen van het team naar zelforganisatie. Het team kwam voort uit het (intern) verzelfstandigde Sportbedrijf, dat na een reorganisatie per 1 jan 2018 weer volledig is geïntegreerd binnen de gemeente. Deze ingreep vergde een accentverschuiving van uitvoering naar beleid. Daarnaast heeft de gemeente Dordrecht de ambitie alle beleidsteams zelforganiserend te laten functioneren.

Naam project 2:	Uitvoeringsplan Sport
Naam opdrachtgever:	Gemeente Delft
Naam contactpersoon:	Paula Boom, beleidsadviseur Sport
Start en einde project:	mei 2018 – februari 2019
Beschrijving project, type producten:	De gemeente Delft wilde graag begeleid worden bij het operationaliseren van de vier looplijnen binnen de eind 2017 opgestelde Sportvisie naar een Uitvoeringsplan Sport voor de lopende collegeperiode: 2018-2022. Na het uitvoeren van een actuele Verenigingsmonitor en een interactief proces werd begin 2019 het Uitvoeringsplan Sport opgeleverd.
Naam project 3:	Evaluatie Stichting Rotterdam Sportsupport/Stichting Rotterdam Topsport
Naam opdrachtgever:	Drijver en Partners (in opdracht van gemeente Rotterdam)
Naam contactpersoon:	Rob de Vries (Drijver en Partners)
Start en einde project:	juli 2017 – mei 2018
Beschrijving project, type producten:	Hoofdaannemer Drijver & Partners heeft onze hulp ingeroepen bij de inhoudelijke evaluatie van Rotterdam Sportsupport en Rotterdam Topsport. De bedrijfsdoorlichting van beide uitvoeringsorganisaties werd uitgevoerd door Drijver. Met een multidisciplinair onderzoeksteam, bestaande uit Geert Jan Venekamp, Mady Tims en Sandra Meeuwsen, is invulling gegeven aan de inhoudelijke evaluatie; middels desk research, benchmarking en interviews met relevante stakeholders. Analyse en verslaglegging vond plaats door Sandra Meeuwsen, samen met Rob de Vries van Drijver & Partners.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	In de beginperiode (2008 – 2012) werd Soulconsult vooral benaderd voor evaluatieonderzoek en beleidsvraagstukken, zowel door gemeenten als landelijke beleidspartners en sportbonden. De laatste jaren is deze behoefte verlegd naar verandertrajecten, toezicht en interim-management bij lokale overheden en sportbedrijven. Deze accentverschuiving sluit aan bij het promotieonderzoek van eigenaar-directeur Sandra Meeuwsen: het duiden van de ambiguïteit van de moderne sport. Zij promoveert aan de Radboud Universiteit, bij het 'Institute for Philosophy and Organizational Sciences', onder supervisie van promotor Prof. Dr. René ten Bos. Het doceren aan de AOG School of Management en de MBA Sportmanagement bij Wagner draagt hier ook aan bij.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	De positie van lokale overheden verandert nog steeds van uitvoerend naar regie. Daarbij raakt sport meer ingebed binnen het sociaal domein, als middel voor preventie. Gemeenten zijn primair aan zet om de impact van sport te verzilveren, waarbij ook een financiële multiplier lonkt. Het primaat op openbare orde en veiligheid kan nog beter worden benut om de misstanden in de sport te keren. Verder zet verzelfstandiging van uitvoeringsorganisaties in de sport door, waarbij het uitdaging is verbonden te blijven met de bestuurlijke agenda van de gemeente. Voor gemeenten geldt de uitdaging om vanuit krachtige sturing en heldere koers grip te houden op dergelijke contractrelaties, zodat hun prestaties in lijn zijn met de gewenste effecten.



SPORT EN RUIMTE

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Sport en Ruimte
Postcode, plaatsnaam:	1423 EK Uithoorn
Bezoekadres en postcode:	Frees 9, 1423 EK Uithoorn
Algemeen telefoonnummer:	06 – 215 90 617
Website:	www.sportenruimte.nl

Naam contactpersoon:	Rens van Kleij
Functie contactpersoon:	Partner
Telefoonnummer mobiel:	06 – 215 90 617
E-mailadres:	rens@sportenruimte.nl

Historie bedrijf:	Opgericht in 2013.
Aantal medewerkers:	3
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebieden:	Sportief ruimtelijke vraagstukken op: 1) sportparken, 2) directe leefomgeving en 3) openbare ruimte.

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Sportief ruimtelijke vraagstukken

Sport&Ruimte is een bijzonder ontwerp- en adviesbureau voor sportief ruimtelijke opgaven. Met de initiatiefnemers Thecla van Dijk en Rens van Kleij komen ruimte en sport letterlijk bijeen in een creatief bureau. Sport&Ruimte komt met vernieuwende ideeën voor de inrichting van de fysieke ruimte om mensen te stimuleren tot een actievere levensstijl. Dit doen we door een optimale inrichting van sportparken, directe leefomgeving en openbare ruimte. Op ieder domein afzonderlijk maar met name in hun onderlinge, synergetische samenhang. Gebaseerd op de sportbehoefte van de bewoners en gebruikers van de buurt, wijk of sportpark formuleren wij ruimtelijke, programmatische en/of sociale ingrepen om te komen tot een vitale sportinfrastructuur. Techniek is dienend aan een goed maatschappelijk ontwerp.

2. Vitale Sportparken

De context van en vraag naar sport, bewegen en maatschappelijke participatie verandert. Het sportpark kan een sleutelrol blijven vervullen in de lokale sport en maatschappelijke infrastructuur. Daarvoor moeten de sportparken zich verbreden in zowel organisatorisch, programmatisch als fysiek opzicht. Alleen zo kan er een Vitaal Sportpark ontstaan, een sportpark met toekomstperspectief. Een Vitaal Sportpark kent vijf specifieke kenmerken: 1) functiemenging, 2) ruimtelijke integratie, 3) goede sportieve en maatschappelijke benutting, 4) open en 5) bestuurlijke vitaliteit. Zie ook animatie Vitaal Sportpark op YouTube.

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Vitale Sportparken
Naam opdrachtgever:	Provincie Gelderland
Naam contactpersoon:	De heer Jacques Nuijens, beleidsmedewerker provincie Gelderland
Start en einde project:	Begin 2017 – heden
Beschrijving project:	Verkennd onderzoek naar sportparken in de Provincie Gelderland en nadere uitwerking concept 'Vitale Sportparken' als basis voor subsidieprogramma provincie Gelderland, zie ook Zie ook animatie Vitaal Sportpark op YouTube.
	

Naam project 2:	Landgoed Adrichem
Naam opdrachtgever:	Gemeente Beverwijk
Naam contactpersoon:	Mevrouw Margriet Hooegeven, beleidsadviseur gemeente Beverwijk
Start en einde project:	Augustus 2017 – december 2017
Beschrijving project:	Een slepende discussie over de situering van een extra hockeyveld op sportpark Adrichem/park Overbos is middels een ruimtelijk vervlechting van natuur (park) water en sport beslecht als 'Landgoed Adrichem'. Met behoud van draagvlak onder de sport maar zeker ook onder andere betrokkenen is gekomen tot een integrale oplossing tegen de helft van de eerder geprogrammeerde kosten.
	

Naam project 3:	Groene Outdoor Visie
Naam opdrachtgever:	Gemeente Noordwijk
Naam contactpersoon:	De heer Ferdy Nugteren, beleidsadviseur gemeente Noordwijk
Start en einde project:	2 ^e kwartaal 2017 – 1 ^e kwartaal 2018.
Beschrijving project:	Om te voorkomen dat sport in de openbare ruimte blijft hangen in, goed bedoelde, losse initiatieven en ruimtelijke kansen en aansluitingen gemist worden, heeft bureau Sport & Ruimte een groene outdoor visie opgesteld. Een integrale ruimtelijke visie op de sportinfrastructuur van Noordwijk.
	



SPORTBEDRIJF DE FRYSKE MARREN

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Sportbedrijf De Fryske Marren
Postcode, plaatsnaam:	8501 SP Joure
Bezoekadres:	Sewei 3
Algemeen telefoonnummer:	0513 – 41 76 48

Naam contactpersoon:	Hans Lolkema
Functie contactpersoon:	Directeur
Telefoonnummer mobiel:	06 - 54 23 56 33

Werkgebied:	Regionaal / Landelijk / Internationaal
-------------	--

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Exploitanten en sportbedrijven
--



SPORTFONDSEN NEDERLAND

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Sportfondsen Nederland B.V.
Bezoekadres en postcode:	Paasheuvelweg 33, 1105 BG Amsterdam
Algemeen telefoonnummer:	020 – 355 05 55
Website:	www.sportfondsen.nl

Naam contactpersoon:	T.H. Knevel
Functie contactpersoon:	Commercieel directeur
Direct telefoonnummer:	020 – 355 06 49
Telefoonnummer mobiel:	06 – 83 52 30 82
E-mailadres:	t.knevel@sfn.nl

Historie bedrijf:	1923
Aantal medewerkers:	100
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Exploitant en zakelijke dienstverlener

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Beleid▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)▪ Interim-management▪ Projectmanagement▪ Organisatieadvies en exploitatie
2. Exploitanten en sportbedrijven
3. Installatietechniek
4. Leveranciers binnensport en zwembaden <ul style="list-style-type: none">▪ Sportvloeren▪ Materialen
5. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Groei in exploitatie en dienstverlening voor gemeenten, sportbedrijven, stichtingen en maatschappelijke organisaties.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Een groeiend aantal gemeenten kiest ervoor haar activiteiten op het gebied van sport en maatschappelijke dienstverlening geheel of gedeeltelijk te laten uitvoeren door professionele marktpartijen.



STRAMAN MANAGEMENT EN ADVIES

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	STRAMAN Management en Advies
Postcode, plaatsnaam:	1031 HL Amsterdam
Bezoekadres en postcode:	Asterweg 19 D12
Algemeen telefoonnummer:	020 – 261 53 63
Website:	www.straman.nl

Naam contactpersoon:	Sam Onder
Functie contactpersoon:	Directeur
Direct telefoonnummer:	020 – 261 53 63
Telefoonnummer mobiel:	06 – 57 03 75 51
E-mailadres:	info@straman.nl

Aantal medewerkers:	4
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Projectmanagement, bouwkostenmanagement, integrale contractvormen DB(FMO)

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering

- Beleid
- Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)
- Interim-management
- Projectmanagement
- Organisatieadvies en exploitatie

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Sportcomplex De Meent
Naam opdrachtgever:	Gemeente Alkmaar
Naam contactpersoon:	Ton Haakman
Start en einde project:	2013 t/m 2016
Beschrijving project:	 <p>Nieuwbouw van een zeer omvangrijk topsportcentrum en renovatie van een 400 meter ijsbaan en 30x60 meter ijsshal. De ontwikkeling vond plaats op basis van een Design, Build & Maintain overeenkomst gebaseerd op UAV-gc. Het investeringsbedrag bedroeg € 20.150.000,-. STRAMAN Management en Advies was verantwoordelijk voor de gehele ontwikkelingsfase, realisatiefase en nazorgfase.</p>

Naam project 2:	Zwembad Katwijk
Naam opdrachtgever:	Gemeente Zaanstad
Naam contactpersoon:	Arie Mastenbroek
Start en einde project:	2014 t/m 2016
Beschrijving project, type producten:	Nieuwbouw van een zwembad met een wedstrijdbad, doelgroepenbad en recreatiebad. De ontwikkeling vond plaats op basis van een Design, Build & Maintain overeenkomst gebaseerd op UAV-gc. Het investeringsbedrag bedroeg € 18.250.000,- . STRAMAN Management en Advies was verantwoordelijk voor de ontwikkelingsfase.
	

Naam project 3:	Sporthal Egmond aan Zee
Naam opdrachtgever:	Gemeente Bergen
Naam contactpersoon:	Eric van Hout
Start en einde project:	2013 - heden
Beschrijving project, type producten:	Gebiedsontwikkeling met een nieuwe sporthal van 30x48 meter onder NOC*NSF keurmerk. Geïntegreerd in een duinenlandschap met woningbouw. Het investeringsbedrag bedroeg € 4.800.000,-. STRAMAN Management en Advies was verantwoordelijk voor het project vanaf haalbaarheidsonderzoek tot en met de realisatie.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	STRAMAN richt zich altijd op betrokken blijven. Kwaliteit, pragmatisme en het persoonlijke van kleinschaligheid zullen daarbij de boventoon blijven voeren.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	De eisen gesteld aan sportaccommodaties worden hoger en de ontwikkelings- en realisatietermijnen worden korter. De voorkant van het proces wordt daarmee steeds belangrijker.



SWECO NEDERLAND

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Sweco Nederland B.V.
Postbus:	Postbus 203, 3730AE De Bilt
Bezoekadres en postcode:	De Holle Bilt 22, 3732 HM De Bilt
Algemeen telefoonnummer:	088 – 811 66 00
Website:	www.sweco.nl

Naam contactpersoon:	Dhr. Jochem Knol
Functie contactpersoon:	Procesmanager
Direct telefoonnummer:	088 – 811 47 09
Telefoonnummer mobiel:	06 – 53 79 50 14
E-mailadres:	jochem.knol@sweco.nl


Historie bedrijf:	Voorheen Grontmij, sinds 1917 een advies- en ingenieursbureau gespecialiseerd in het ontwerp, advisering, bestekvoorbereiding, realisatie én beheer van sportaccommodaties voor binnen en buitensport. Expert voor energie en constructies
Aantal medewerkers:	14.500 medewerkers
Werkgebied:	Internationaal, binnen- én buitensport
Belangrijkste expertisegebied:	Sweco ontwerpt en ontwikkelt de samenlevingen en de steden van de toekomst. Dat doen we door gekwalificeerde diensten te leveren op het gebied van ingenieursadvies en architectuur.

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Beleid▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)▪ Projectmanagement▪ Organisatieadvies en exploitatie
2. Architecten
3. Buitensport <ul style="list-style-type: none">▪ Sportvelden▪ Kunstgras
4. Duurzame energieoplossingen en Installatietechniek
5. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Ontwerp, engineering, aanbesteding en directievoering van het Hockeycomplex van HVA te Assen voor zowel het club- en kleedgebouw als de velden. De architectuur voor het complex is in nauw overleg met de gebruikers en beheerders in eigen beheer verzorgd.
Naam opdrachtgever:	Gemeente Assen
Naam contactpersoon:	Jochem Knol
Start en einde project	2012 - 2015

Beschrijving project, type producten:	Sweco heeft voor de te verplaatsen hockeyclub HVA te Assen het projectmanagement, de volledige projectvoorbereiding en bestekvoorbereiding verzorgd. Hierbij is door eigen bouwkundige en landschappelijke architecten een ontwerp voor het gebouw en de drie velden gemaakt. 
Naam project 2:	Duurzame warmteopwekking Zwem- en Sportcomplex De Koekoek Vaassen
Naam opdrachtgever:	Gemeente Epe
Naam contactpersoon:	Ted Reinders
Start en einde project	2006 - 2013
Beschrijving project, type producten:	Naast het projectmanagement voor de ontwikkeling van het nieuwe zwem- en sportcomplex heeft Sweco ook de advisering rondom de houtgestookte warmteopwekking verzorgd. Bij De Koekoek is de extra investering in deze duurzame warmteopwekking via een externe marktpartij tot stand gekomen (ESCo vorm). Sweco heeft het ontwerp gemaakt, het contract opgesteld en de marktpartijselectie verzorgd.
Naam project 3:	Opstellen en begeleiden UAV-GC contract voor Revitalisering sportpark De Koppelsteeg te Berghem
Naam opdrachtgever:	Gemeente Oss
Naam contactpersoon:	Ted Reinders
Start en einde project	mei 2016 – september 2018
Beschrijving project, type producten:	De aanleg van drie voetbalvelden waarvan één kunstgras en een kunstgras pupillenveld met bijbehorende veld en terreininrichting, nieuw clubgebouw met tribune en een centrale parkeerplaats met een ontsluiting naar de Osseweg. Producten: Visie op het plan/terrein, ontwerp-tekening sportpark, advisering type sportvelden, programma van eisen parkeerplaats, sportpark en gebouw, diverse onderzoeken zoals flora/fauna, lichthinder, parkeeronderzoek, geo- en milieutechnisch, asbest, in- en hoogtemeting, geluid, aanbesteding, selectie en gunning, begeleiding van de uitvoering.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Dat we onze positie tot het grootste ingenieursbureau van Europa blijven uitbouwen.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Dat sport en bewegen meer dan ooit een bijdrage levert aan een gezonde leefomgeving.



SYNARCHIS ADVIESGROEP

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Synarchis Adviesgroep
Postcode, plaatsnaam:	3371 KA Hardinxveld-Giessendam
Bezoekadres en postcode:	Hakgriend 18
Algemeen telefoonnummer:	0184 - 61 65 44
Website:	www.synarchis.nl

Naam contactpersoon:	René Komduur
Functie contactpersoon:	Directeur
Direct telefoonnummer:	0184 – 61 65 44
Telefoonnummer mobiel:	06 – 20 29 63 00
E-mailadres:	rene.komduur@synarchis.nl

Historie bedrijf:	Opgericht in 2008
Aantal medewerkers:	14
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Advisering en projectleiding op het gebied van ontwikkeling, beheer en exploitatie van maatschappelijke voorzieningen (sport, onderwijs, cultuur en welzijn).

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Beleidsontwikkeling▪ Beheer- en exploitatievraagstukken▪ Procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)▪ Projectmanagement (renovatie, sloop en (ver)nieuwbouw)
--

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Opstellen masterplan buitensport 2018-2028
Naam opdrachtgever:	Gemeente Barneveld
Naam contactpersoon:	Hans Jansen
Doorlooptijd project:	2017 - 2018
Beschrijving project, type producten:	<ul style="list-style-type: none">• Vaststellen beleidskaders• Uitvoeren vitaliteitsscan verenigingen• In beeld brengen ontwikkelingen in sportparticipatie• Analyse afstemming vraag en aanbod tot 2028• Voorstellen voor duurzame realisatie, uitbreiding en renovatie van buitensportaccommodaties

Naam project 2:	Rekenkameronderzoek privatisering accommodaties
Naam opdrachtgever:	Rekenkamercommissie gemeente Boxtel
Naam contactpersoon:	Marc van Vugt
Doorlooptijd project:	2017 - 2018
Beschrijving project, type producten:	<ul style="list-style-type: none"> • In beeld brengen van landelijke ontwikkelingen op het gebied van privatisering • Vaststellen hoe privatiseringsprocessen in Boxtel zijn verlopen • Vaststellen in hoeverre privatisering (positief of negatief) bijdraagt aan gemeentelijke beleidsdoelen • Vaststellen hoe monitoring/evaluatie van privatisering plaats vindt • Presenteren van een onderzoeksrapport met verbetervoorstellen

Naam project 3:	Begeleiding realisatie en exploitatie nieuw zwembad
Naam opdrachtgever:	Gemeente Hendrik-Ido-Ambacht
Naam contactpersoon:	Saskia Platenkamp
Doorlooptijd project:	2017 - heden
Beschrijving project, type producten:	<ul style="list-style-type: none"> • Voorbereiden en begeleiden aanbesteding ontwerp en de realisatie van een nieuw binnenbad (ter vervanging van een bestaand binnenbad) en de renovatie van het buitenbad • Parallel daaraan: voorbereiden en begeleiden aanbesteding beheer en exploitatie van het nieuwe binnen- en buitenbad • De aanbesteding heeft geleid tot de contractering van een ontwikkelende aannemer en een risicodragende exploitant; binnen de gestelde kaders is met beide partijen een definitief plan gemaakt voor een duurzaam, efficiënt te exploiteren zwembad dat momenteel wordt gerealiseerd

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	<ul style="list-style-type: none"> • Continue verbetering van ons producten- en dienstenaanbod om onze (inmiddels 175 en voornamelijk gemeentelijke) opdrachtgevers goed te kunnen adviseren en ondersteunen • Onze sterke marktpositie op het gebied van sport minimaal behouden en onze positie op het gebied van met name onderwijs versterken
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	<ul style="list-style-type: none"> • Veelal verouderd accommodatiebestand vraagt om creatieve, innovatieve oplossingen om voor scherpe budgetten nieuwe accommodaties met maximale waarde circulair te ontwikkelen • Verdere aanscherping van rolverdeling tussen gemeenten en particulier initiatief bij ontwikkelen, beheren en exploiteren van maatschappelijke voorzieningen



TIEN ORGANISATIEADVIES BV

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Tien organisatieadvies bv
Bezoekadres en postcode:	Schelmseweg 1, 6861 WP, Oosterbeek
Algemeen telefoonnummer:	026 – 339 13 52
Website:	www.tienorganisatieadvies.nl

Naam contactpersoon:	Paul Louwerse (drs. P.J.)
Functie contactpersoon:	partner/ adviseur
Direct telefoonnummer:	026 – 339 13 52
Telefoonnummer mobiel:	06 – 51 37 54 18
E-mailadres:	plouwerse@tienorganisatieadvies.nl

Historie bedrijf:	Advieservaring 25+ Tienorganisatieadvies vanaf 2010
Aantal medewerkers:	13
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Beleid, beheer en exploitatie sport

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Beleid▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)▪ Interim-management▪ Projectmanagement▪ Organiseatieadvies en exploitatie
2. Exploitanten en sportbedrijven

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Nieuw Sportcentrum Ermelo (zwembad en sporthal)
Naam opdrachtgever:	Gemeente Ermelo
Naam contactpersoon:	Pauline Verheule, strategisch bestuursadviseur
Start en einde project, doorlooptijd:	2016 – 2019 3 jaar
Beschrijving project, type producten:	Projectleider/adviseur over besluitvormingstraject met betrekking tot afweging renoveren of nieuwbouw zwembad en sporthal, locatieonderzoek en mate van duurzaamheid. Ook zijn er verschillende scenario's uitgezocht voor het zwembad en sporthal en zijn deze vertaald naar investeringskosten en exploitatiebegrotingen. Daarnaast is het beheer en de exploitatie van alle sportvoorzieningen binnen de gemeente een apart adviestraject.



Naam project 2:	Externe verzelfstandiging en bedrijfsplan Sportbedrijf
Naam opdrachtgever:	Bestuursdienst Ommen Hardenberg (BOH)
Naam contactpersoon:	Paul Overmars, adjunct hoofd Maatschappelijk Domein
Start en einde project, doorlooptijd:	April 2017 – september 2018 18 maanden
Beschrijving project, type producten:	Advisering toekomstbestendige vorm van beheer voor de sportvoorzieningen en sportstimulering binnen de gemeenten Ommen en Hardenberg. Na een principebesluit voor externe verzelfstandiging wordt momenteel een bedrijfsplan opgesteld voor een Sportbedrijf Hardenberg. Implementatie is voorzien per 1 januari 2019.



Naam project 3:	Keuze exploitatievorm voor nieuw sportcentrum
Naam opdrachtgever:	Gemeente Hilvarenbeek
Naam contactpersoon:	Frank Jansen, gemeentesecretaris
Start en einde project, doorlooptijd:	Februari – juni 2018 6 maanden
Beschrijving project, type producten:	Adviseur bij de totstandkoming van een Keuzedocument Exploitatievormen (7) voor het nieuw gerealiseerde sportcentrum De Roodloop. Op basis van dit keuzedocument en een wegingsmatrix zijn het college en de gemeenteraad gefaciliteerd bij het maken van een keuze voor een haalbare en toekomstbestendige vorm van beheer voor het nieuwe sportcentrum.



TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Versterking en meer synergie in onze advisering tussen onze werkgebieden sport, onderwijs, cultuur en welzijn.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Externe verzelfstandiging/sportbedrijven. Meer inzet van sport als middel voor realisatie doelstellingen op andere beleidsterreinen.



TREEM B.V.

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Treem b.v.
Postcode, plaatsnaam:	3446 CR Woerden
Bezoekadres en postcode:	Jaap Bijzerweg 8D
Algemeen telefoonnummer:	085 - 303 34 18
Website:	www.treem.nl

Naam contactpersoon:	Mark Bennenbroek en Sander ten Broek
Functie contactpersoon:	Directeuren
Direct telefoonnummer:	085 - 303 34 18
Telefoonnummer mobiel:	06 - 428 09 102 / 06 – 512 19 998
E-mailadres:	

Historie bedrijf:	Op 16 december 2015 is Treem opgericht door Mark Bennenbroek en Sander ten Broek. Treem is als adviesbureau gespecialiseerd om bestaande en toekomstige maatschappelijke accommodaties enerzijds beter exploitabel te maken en anderzijds zoveel mogelijk maatschappelijke waarde te (laten) realiseren. Kort gezegd: wij maken nieuwe én bestaande sportaccommodaties 'haalbaar en effectief'.
Aantal medewerkers:	4
Werkgebied:	Landelijk en Internationaal

EXPERTISEGEBIEDEN

<p>1. Advisering</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Beleid ▪ Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging) ▪ Interim-management ▪ Projectmanagement ▪ Organisatieadvies en exploitatie
<p>2. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Renovatie sportaccommodaties ▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Projectmanagement revitalisatie De Peppel
Naam opdrachtgever:	Gemeente Ede
Naam contactpersoon:	Dhr. Hans-Erik Lukkien
Start en einde project, doorlooptijd:	Februari 2017 – maart 2019
Beschrijving project, type producten:	Renovatie/revitalisatie van Zwembad De Peppel, inclusief nieuw buitenbad, interne verbouwing zwemzaal, entree en horeca, vervanging luchtbehandeling

Naam project 2:	Ondersteuning binnensportorganisaties Borne
Naam opdrachtgever:	Gemeente Borne
Naam contactpersoon:	Mevr. Gemma Tenniglo
Start en einde project, doorlooptijd:	januari 2016 – december 2018
Beschrijving project, type producten:	Begeleiden binnensportverenigingen bij overnemen van horeca-exploitatie sporthal, opstellen exploitatiebegroting, uitwerken samenwerking, analyse bezetting binnensportaccommodaties.

Naam project 3:	Evaluatie aanleg kunstgrasvelden
Naam opdrachtgever:	Gemeente Montfoort
Naam contactpersoon:	Mevr. Marije Willems
Start en einde project, doorlooptijd:	Januari 2019 – maart 2019
Beschrijving project, type producten:	Evaluatie van de aanleg van een drietal kunstgrasvelden en de samenwerking tussen betrokken partijen

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Treem is gestaag groeiende. We hebben ons meer en meer gespecialiseerd in exploitaties van maatschappelijke voorzieningen en aanbestedingsprocedures. Maar ook onze behoefteonderzoeken voor bijvoorbeeld zwembaden in een gemeente zijn goed aangeslagen.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Het boeien en binden van krachten in de lokale samenleving zijn de uitdagingen voor de komende jaren voor veel non-profit instellingen. Verbinden van lokale betrokkenheid aan sectorspecifieke deskundigheid zal leiden tot effectieve en efficiënte sportaccommodaties.



VAESSEN ALGEMEEN BOUWBEDRIJF

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Vaessen
Postbus:	Postbus 239
Bezoekadres en postcode:	Zalmweg 4, 4940 AE Raamsdonksveer
Algemeen telefoonnummer:	0162 – 52 21 20
Website:	www.vaessenbv.nl

Naam contactpersoon:	Ing. J.J.L.F. (Jeroen) Geurts
Functie contactpersoon:	Commercieel adjunct-directeur
Direct telefoonnummer:	0162 – 52 21 20
Telefoonnummer mobiel:	06 – 51 86 72 17
E-mailadres:	j.geurts@vaessenbv.nl

Historie bedrijf:	Opgericht in 1929
Aantal medewerkers:	60
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Ontwikkeling en realisatie van maatschappelijk vastgoed waaronder sport-, welzijns- en onderwijsaccommodaties. Tevens gespecialiseerd in innovatieve aanbestedingsvormen zoals TCO (Total Cost off Ownership), DBM en bouwteamselecties (Best Value procedures) .

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Projectmanagement▪ Organisatieadvies en exploitatie
2. Architecten
3. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties <ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	De Warande in Oosterhout
Naam opdrachtgever:	Gemeente Oosterhout
Naam contactpersoon:	De heer H. Nouwens
Start en einde project:	Start mei bouw 2014, oplevering augustus 2015
Beschrijving project, type producten:	TCO ontwikkeling en realisatie van wedstrijdbad en instructiebad + overkapping 50m buitenbad. 

Naam project 2:	De Meent in Alkmaar
Naam opdrachtgever:	Gemeente Alkmaar
Naam contactpersoon:	De heer T. Haakman
Start en einde project:	Start bouw september 2014, oplevering december 2015
Beschrijving project, type producten:	D&B ontwikkeling en realisatie van sportcomplex met topsporthal, turnhal, trampolinehal, schermzaal en tafeltenniszaal. 

Naam project 3:	Sportcomplex Koog aan de Zaan
Naam opdrachtgever:	Gemeente Zaanstad
Naam contactpersoon:	De heer J. Olthof
Start en einde project:	Start bouw september 2015, oplevering juli 2016
Beschrijving project, type producten:	D&B ontwikkeling en realisatie van topsporthal en breedtesporthal. 



VAN DEN HEUVEL WATERTechnologie

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	VDH watertechnologie bv
Postbus:	71
Postcode, plaatsnaam:	3925 ZH
Bezoekadres en postcode:	Glashorst 114 3925 BV Scherpenzeel
Algemeen telefoonnummer:	033 – 277 86 00
Website:	www.vdhwater.nl

Naam contactpersonen:	Gerben Ten Hoven, Frank Scheffer, Erik Brink en Ton de Bruijn
Functie contactpersoon:	Verkoop BeNeLux
Telefoonnummers mobiel:	06 – 40 47 04 41/06 – 21 67 91 50/06 – 20 59 40 42/ 06 – 13 54 65 30
E-mailadres:	g.tenhoven@vdhwater.nl/f.scheffer@vdhwater.nl/ e.brink@vdhwater.nl/t.debruijn@vdhwater.nl

Historie bedrijf:	Opgericht in 1978
Aantal medewerkers:	53
Werkgebied:	Internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	Desinfectie met zoutelektrolyse/Chlorinsitu®Salt/ waterbehandeling in zwembaden/ProMinent Handelsartikelen

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering <ul style="list-style-type: none">▪ Technisch inhoudelijk waterbehandeling zwembaden
2. Leveranciers binnensport en zwembaden <ul style="list-style-type: none">▪ Materialen – zoutelektrolyse als alternatief voor transport, opslag en handling van chemicaliën
3. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties (desinfectie waterbehandeling) <ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Amerena Amersfoort
Naam opdrachtgever:	OLCO maatschappelijk vastgoed/ KWB Kunststof Werktuigbouw BV
Naam contactpersoon:	Mark Westra en Michel Wolff, KWB
Start en einde project:	April 2018
Beschrijving project, type producten:	Sportcomplex Amerena voorzien van een Chlorinsitu®-V zoutelektrolyse-installatie voor desinfectie, automatisering van alle bassins. Levering, plaatsen, in bedrijf nemen en 15 jaar service.

Naam project 2:	Sportcentrum Tijenraam Raalte
Naam opdrachtgever:	Lotec B.V.
Naam contactpersoon:	Rob Bronckers, Lotec
Start en einde project:	Februari 2018

Beschrijving project, type producten:	Sportcentrum Tijenraam Raalte voorzien van een Chlorinsitu®-V zoutelektrolyse installatie voor desinfectie, automatisering en monitoring van alle bassins. Levering, plaatsen, in bedrijf nemen en 24 jaar service.
---------------------------------------	---

Naam project 3:	Batensteinbad te Woerden
Naam opdrachtgever:	WoerdenSport B.V.
Naam contactpersoon:	Robert Lander
Start en einde project:	September 2018
Beschrijving project, type producten:	Na 15 jaar wordt de Chlorinsitu®-IV zoutelektrolyse installatie vervangen voor een Chlorinsitu®-V. Levering, plaatsen en in bedrijf nemen.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	<p>Ons bedrijf maakt een continu gezonde groei door. Als marktleider binnen de zwembaden is onze focus gericht op productverbetering om onze technische innovatieve voorsprong te behouden. In het kader van risicospreiding bewegen wij ons meer naar nieuwe markten zoals de Food&Beverage en de land en tuinbouw. Ook in deze markten is een groeiende vraag naar in situ desinfectie oplossingen. Een andere ontwikkeling is de verdergaande ketenintegratie met onze klanten. We groeien van leverancier door naar een strategische kennispartner. Via ons zoutelektrolyse expertisecentrum geven wij meer en meer praktisch adviezen over desinfectievraagstukken. Vanuit de ketengedachte in combinatie met de biocidewetgeving leveren wij nu onze eigen private label Chlorinsitu zout.</p>
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Langdurige innovatieve aanbestedingsopdrachten waarbij opdrachtnemers voor langere tijd verantwoordelijk voor de technische bedrijfsvoering en onderhoud worden gesteld. ▪ Door verduurzaming en terugdringen van de CO2 foodprint is besparing van water en energie niet meer een wens maar een must geworden. ▪ De zwembadklant wordt veeleisender en wil meer comfort waardoor de water- en luchtkwaliteit naar een hoger niveau moet getild worden. ▪ Circulair aanbesteden is de opvolger van het innovatief aanbesteden. Materialen dienen na einde looptijd hergebruikt te worden. Een materiaalpaspoort moet inzicht geven in de herkomst en de mogelijk toekomstige toepassing van de gebruikte materialen. ▪ Onderdeel van de omgevingswet is het aankomende zwemwaterbesluit ▪ De BRL wordt van kracht. Betekent strengere eisen wat betreft chemicaliën opslag voor Zwembaden.



VAN DORP ZWEMBADEN

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Van Dorp Zwembaden
Postbus:	424
Postcode, plaatsnaam:	7400 AK, Deventer
Bezoekadres en postcode:	Maagdenburgstraat 12, 7421 ZC Deventer
Algemeen telefoonnummer:	0570 – 659 659
Website:	www.vandorp.eu

Naam contactpersoon:	René Alferink
Functie contactpersoon:	Projectleider
Direct telefoonnummer:	0570 – 659 678
Telefoonnummer mobiel:	06 - 20 54 17 52
E-mailadres:	alferink@vandorp.eu

Historie bedrijf:	Familiebedrijf sinds 1985
Aantal medewerkers:	± 120 (landelijk ± 1000 medewerkers)
Werkgebied:	Regionaal /landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Landelijk werkend totaal installateur

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Installatietechniek
2. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties
<ul style="list-style-type: none">▪ Renovatie sportaccommodaties▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Sport- en Belevingscentrum De Scheg
Naam opdrachtgever:	Sportbedrijf Deventer NV
Naam contactpersoon:	Dhr. A. Lankwarden
Start en einde project:	2013 - 2033
Beschrijving project, type producten:	Van Dorp heeft een verduurzaming van de technische installaties (waterbehandeling, werktuigbouwkundige en elektrotechnische installaties) doorgevoerd en tevens is Van Dorp gedurende 20 jaar verantwoordelijk voor prestatiegericht onderhoud.
Foto project:	

Naam project 2:	Zwembad de Fluit
Naam opdrachtgever:	BAM Bouw en Techniek – regio Zuidwest
Naam contactpersoon:	Dhr. J. Heijboer
Start en einde project:	Februari 2015 t/m februari 2016
Beschrijving project, type producten:	Van Dorp Zwembaden is verantwoordelijk voor het ontwerp, realisatie en 30 jaar onderhoud.
Foto project:	



VAN REMMEN UV TECHNIEK

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Van Remmen UV Techniek B.V.
Postcode, plaatsnaam:	8131 TE
Bezoekadres en postcode:	Hooglandweg 3A
Algemeen telefoonnummer:	0570 – 521 890
Website:	www.vanremmen.nl

Naam contactpersoon:	Silke Marsman
Functie contactpersoon:	Jr. Account Manager
Telefoonnummer mobiel:	06 – 52 75 84 99
E-mailadres:	sma@vanremmen.nl

Historie bedrijf:	Meer dan 15 jaar ervaring in de branche en meer dan 50 baden uitgerust met UV-C
Aantal medewerkers:	15-20
Werkgebied:	Internationaal
Belangrijkste expertisegebied:	UV-C desinfectie en oxidatie

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Installatietechniek --> UV-C Desinfectie



VARIOPOOL B.V.

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Variopool B.V.
Postbus:	
Plaatsnaam:	Oudkarspel
Bezoekadres en postcode:	Haarspit 3, 1724BG
Algemeen telefoonnummer:	0226 333 000
Website:	www.variopool.nl

Naam contactpersoon:	Pieter van Wijnsberge
Functie contactpersoon:	Commercieel Directeur
E-mailadres:	p.vanwijnsberge.nl

Historie bedrijf:	Wij zijn al ruim een halfjaar actief
Aantal medewerkers:	60
Werkgebied:	Wereldwijd
Belangrijkste expertisegebied:	Beweegbare bodems

EXPERTISEGEBIEDEN

Variopool	Beweegbare bodem
Variopool	Keerwanden
Variodeck	Zwembadafdekking
Varioplay	Zwembadinrichting
Holland Aqua Sight	Onderwaterramen
Variomedic	Therapiezwembaden

REFERENTIEPROJECT

Naam project 1:	Rotterdam – Hart van Zuid
Naam opdrachtgever:	Ballast Nedam
Naam contactpersoon:	Afdeling Marketing
Start en einde project:	2016 - 2018
Beschrijving project, type producten:	Beweegbare bodem, zwembadinrichting en tijdregistratie

Naam project 2:	Amersfoort - Hogekwartier
Naam opdrachtgever:	OLCO Holland Groep bv
Naam contactpersoon:	Afdeling Marketing
Start en einde project:	2015 - 2018
Beschrijving project, type producten:	Beweegbare bodem, zwembadinrichting en tijdregistratie

Naam project 3:	Raalte – Sportaccommodatie Raalte
Naam opdrachtgever:	OLCO Holland Groep bv
Naam contactpersoon:	Afdeling Marketing
Start en einde project, doorlooptijd:	2016 - 2018
Beschrijving project, type producten:	Beweegbare bodem en zwembadinrichting

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Wij zetten ons continu in om onze klanten zo goed mogelijk van dienst te zijn.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	



WIND GROEP

INTRODUCTIE BEDRIJF



Naam bedrijf:	Wind Groep
Postbus:	Postbus 160
Postcode, plaatsnaam:	9200 AD Drachten
Bezoekadres en postcode:	De Opgang 2, 9203 GD Drachten
Algemeen telefoonnummer:	0512 - 571 471
Website:	www.windgroep.nl

Naam contactpersoon:	Dhr. G.R. Wind
Functie contactpersoon:	Directeur
Direct telefoonnummer:	0512 - 571 471
Telefoonnummer mobiel:	06 – 20 39 89 53
E-mailadres:	r.wind@windgroep.nl

Historie bedrijf:	Sinds 1986
Aantal medewerkers:	22
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Ontwerp, realisatie, beheer- en onderhoud van onderwijsgebouwen, sport- en recreatieaccommodaties en multifunctionele centra.

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Architecten
2. Realisatie en onderhoud sportaccommodaties
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Renovatie sportaccommodaties ▪ Nieuwbouw sportaccommodaties

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Zwembad De Vijf Heuvels te Markelo
Naam opdrachtgever:	Gemeente Hof van Twente
Naam contactpersoon:	Mevr. A. Ouwehand
Start en einde project, doorlooptijd:	Start ontwerpfase december 2011, realisatie gefaseerd februari 2013, oplevering bouw (2 ^e fase) september 2014.
Beschrijving project, type producten:	Overdekte zwemaccommodatie: 3 zwembaden; een wedstrijdbad, doelgroepenbad en een peuterbad, horeca en algemene ruimten.
  	
Naam project 2	Ichtus & Almere College Dronten
Naam opdrachtgever:	Stichting Huisvesting Onderwijs Dronten e.o.
Naam contactpersoon:	Dhr. G.J. Eenkhoorn

Start en einde project, doorlooptijd:	Start ontwerpfase september 2013, realisatie december 2014 – maart 2016
Beschrijving project, type producten:	Samenwerking tussen drie organisaties met ruimte voor sport, verzorging, economie en techniek (VO, MBO).
	  
Naam project 3:	Sportpark Almbos te Giessen
Naam opdrachtgever:	Gemeente Woudrichem
Naam contactpersoon:	Mevr. G. Vonk
Start en einde project, doorlooptijd:	Start ontwikkeling juli 2013, realisatie gefaseerd mei 2015 – februari 2016 (gebouw), april 2014 – juli 2016 (infrastructuur)
Beschrijving project, type producten:	Sportpark met accommodatie in 2 bouwlagen, 2 kunstgras-, 2 natuurgras wedstrijd-/pupillenveld, LED-verlichting, infrastructuur.
   	

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Wind Groep is een multidisciplinaire organisatie op het gebied van ontwerp, ontwikkeling en beheer van vastgoed. Wij richten onze aandacht in toenemende mate op architectuur en design & build. Wind evolueert daarmee haar jarenlange ervaring op het gebied van servicegerichte en multidisciplinaire projectaanpak.
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Er bestaat nog steeds een in toenemende mate behoefte aan een integrale benadering van complexe huisvestingsvraagstukken. Onze rol is gericht op ontzorgen en ondersteund vanaf initiatief tot ingebruikname, beheer- en exploitatie. Met een besef voor kwaliteit en duurzaamheid geven wij desgewenst invulling aan meerjarig onderhoud en exploitatie van accommodaties.



WOODSPORT

INTRODUCTIE BEDRIJF

Naam bedrijf:	Woodsport
Postcode, plaatsnaam:	3791 AD, Achterveld (prov. Utrecht)
Bezoekadres en postcode:	Pater Stormstraat 1, 3791 AD
Algemeen telefoonnummer:	06 – 53 80 71 17
Website:	www.woodsport.nl

Naam contactpersoon:	Gerard van den Houten
Functie contactpersoon:	Eigenaar
Telefoonnummer mobiel:	06 – 53 80 71 17
E-mailadres:	Gerard@woodsport.nl

Historie bedrijf:	Oprichting: 1 september 2014
Aantal medewerkers:	Freelancer
Werkgebied:	Landelijk
Belangrijkste expertisegebied:	Projectmanagement & Sportief erfgoed

EXPERTISEGEBIEDEN

1. Advisering

- Beleid
- Beheer en procesbegeleiding (aanbesteding, verzelfstandiging)
- Interim-management
- Projectmanagement
- Organisatieadvies en exploitatie

REFERENTIEPROJECTEN

Naam project 1:	Aanvraag en projectmanagement <i>Sportdorp De Glind</i> (sportimpuls)
Naam opdrachtgever:	Rudolphstichting
Naam contactpersoon:	Gerard de Jong, directeur
Start en einde project, doorlooptijd:	Start: 1 november 2015 Einde: 1 november 2017
Beschrijving project, type producten:	Het Gelderse dorp De Glind (gemeente Barneveld) beschikt over veel en goede voorzieningen voor sport en bewegen. De sportief fysieke omgeving in De Glind is daarmee aanwezig, maar na het wegvallen van de voetbalvereniging (als grootste sportaanbieder) en het stopzetten van het sportactiviteitenteam vanuit de jeugdzorg dreigt het aanbod niet meer te voorzien in de behoefte. Juist vanuit die behoefte van bewoners wordt vanuit <i>Sportdorp</i> een sport- en beweegaanbod gerealiseerd dat op eigentijdse wijze hierop aansluit.

Naam project 2:	Conservator en archivaris FC Dordrecht
Naam opdrachtgever:	FC Dordrecht
Naam contactpersoon:	Olav Ouwerkerk ,manager
Start en einde project, doorlooptijd:	Start: 2014 Einde: heden
Beschrijving project, type producten:	Woodsport zoekt, ontsluit, spreekt en publiceert over de historie van de Zuid-Hollandse BVO FC Dordrecht; spelersbiografieën, ranglijsten, wedstrijdbeelden, fotomateriaal etc.

Naam project 3:	Ontsluiten en digitaliseren van het LC en VSG archief
Naam opdrachtgever:	Vereniging Sport en Gemeenten
Naam contactpersoon:	Ton van de Braak, bedrijfsadviseur VSG
Start en einde project, doorlooptijd:	Start: juli 2015 Einde: december 2017
Beschrijving project, type producten:	Digitaal beschikbaar stellen van beeldmateriaal en relevante documenten (<i>gebruikersfunctie VSG bureau en VSG Netwerk</i>), conservatie van historische documenten en foto's (<i>bewaarfunctie</i>), reduceren van fysieke opslagruimte.

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Welke ontwikkelingen maakt het bedrijf door?	Na een taai eerste jaar nu op 80% van het potentieel
Welke ontwikkelingen ziet het bedrijf in 'de markt'?	Zakelijk: prijs/kwaliteit en inhoudelijke kennis scores. Sportief: verdere toename van de grillige sportconsument.

