

Privatisering biedt nieuwe kansen

# Het zwembad: maatschappelijk of recreatief?

De zwembadbranche kan zich opmaken voor een belangrijke veranderingsslag, de komende vijf tot tien jaar. Dat voorspelt John Teunissen, directeur van ConeGroup. Hij voorziet een privatiseringsgolf waarvan alle partijen – gemeenten, exploitanten en gebruikers – beter worden.



Het zijn roerige tijden in zwembadland. Bijna honderd van de ruim achthonderd publieke zwembaden geven aan dat zij worden bedreigd met sluiting, zo blijkt uit de tussenrapportage van de Zwemmonitor 2011, die wordt uitgevoerd in opdracht van het Nationaal Platform Zwembaden. Grote bezuinigingen bij gemeenten zijn de belangrijkste reden voor die dreiging. Door de crisis is het onderwerp privatisering voor veel gemeenten niet lan-

ger onbespreekbaar. Waar in het verleden zo'n beetje elk dorp uit prestigeoverwegingen een eigen zwembad had en daaraan – ondanks de jaarlijkse subsidiebijdragen – graag wilde vasthouden, worden de zwembaden nu steeds meer als financiële molensteen beschouwd. Gemeenten worden door het Rijk stevig gekort en krijgen er meer taken bij. Kun je dan nog steeds een zwembad financieren uit de steeds krappere gemeentebegroting?



Verkoop aan een private partij was voor gemeenten vaak *not done*. Beheer en exploitatie uitbesteden gebeurde vaak wel. Tegenwoordig denken gemeenten daar anders over. En dat biedt de sector kansen, zegt directeur John Teunissen van ConeGroup, specialist in zwemmen, sporten en lifestyle. "Er moeten belangrijke keuzes gemaakt worden: is een zwembad een maatschappelijke basisvoorziening die hoort tot de kerntaken van een

"Wellness en fitness kunnen er voor zorgen dat uit een zwembad financieel voordeel te halen is"

gemeente, of is het een commerciële, klantgerichte, recreatieve voorziening?" Wat Teunissen betreft, is het laatste van toepassing. "33 procent van de bevolking zwemt meer dan één keer per jaar. Zwembaden ontvangen jaarlijks 9,1 miljoen bezoekers. Het is de populairste bewegingsvorm van Nederland", geeft hij aan. "Dan wordt het toch tijd om met meer marktconforme oplossingen te komen? Zwemmen op basis van maatschappelijke tarieven is niet meer van deze tijd." Volgens Teunissen worden alle partijen beter van privatisering. "Gemeenten, die afspraken kunnen maken over het behoud van maatschappelijke functies, de commerciële exploitant, die een aantrekkelijk product kan bieden en de gast, die kan recreëren in een →

→ voorziening waarin wordt geluisterd naar zijn wensen.”  
 Veel gemeenten werken al samen met exploitanten als Sportfondsen, Optisport, Laco en ConeGroup. In het overgrote deel van deze gevallen is de gemeente de eigenaar van het zwembad en is het bedrijf de beheerder. Waarom is privatisering beter dan uitsluitend beheer? “Bij privatisering wordt de bandbreedte voor de exploitant groter. Je kunt je gasten en gebruikers veel meer mogelijkheden bieden.”

**Overnames**

De uitspraken van Teunissen komen niet als een verrassing. “Wij zijn de enige exploitant in Nederland die echt actief is op het gebied van zwembadovernames. Al jarenlang roepen we dat privatisering dé oplossing is om tot een toekomstbestendige zwembadsector te komen. Die visie hebben we altijd gehad en die blijven we ook uitdragen.”

ConeGroup is momenteel op meerdere overnamefronten actief. “We hebben in Nederland nu elf exploitaties en met vier daarvan zijn we in gesprek over een overname. Daarnaast zijn we in gesprek met zes gemeenten waar we tot nu toe niet actief zijn, maar die wel zijn gecharmeerd van onze aanpak.” Bij die overnames spreekt ConeGroup met gemeentes af om tegen een bepaald bedrag de maatschappelijke functie van het zwembad voor een langere periode, bijvoorbeeld tien of twintig jaar, intact te houden. Dat is onder

**Twaalf procent met sluiting bedreigd**

**Twaalf procent van de zwembaden in Nederland wordt bedreigd met sluiting. Dat blijkt uit de tussentijdse rapportage van de Zwemmonitor. In dit project werkt de Vereniging Sport en Gemeenten (VSG) nauw samen met onder meer Nationaal Platform Zwembaden I NRZ en RECRON. De Zwemmonitor 2011 is de eerste sinds tien jaar – de laatste cijfers dateren uit 2002. Toen telde Nederland 1.600 zwembaden. Nu zijn dat er achthonderd. Het eindrapport van de Zwemmonitor 2011, waarin meer gedetailleerde gegevens te vinden zijn, wordt verwacht in juni.**

**RECRON: kies een marktgerichte aanpak**

Menno Stokman, Bedrijfsgroepmanager Zwembaden van RECRON, neemt ook een transitie waar. “De Nederlandse consument verandert en dat heeft impact op de zwembaden. Ook gemeenten herbezinnen zich op hun takenpakket. De aanpak van ConeGroup is een vooruitstrevende oplossing voor een toekomstbestendige sector, alleen denk ik dat de ontwikkelingen niet zo snel zullen gaan als Teunissen voorspiegelt. Er zal meer tijd nodig zijn.” De functie en exploitatie van een zwembad is momenteel te beperkt, stelt Stokman. “Er moet meer verwevenheid komen met sport- en health-disciplines, zoals fitness en fysiotherapie. Dat staat nog in de kinderschoenen. Die gezondheidsaspecten zijn belangrijk voor de verbreding en versterking van de functie van zwembaden. Zo komen er maatschap-

pelijke functies bij.” RECRON vindt dat gemeenten niet de juiste partij zijn voor de exploitatie en versterking van zwembaden en is voorstander van een meer efficiënte en marktgerichte aanpak. In samenwerking met RECRON ontwikkelde adviesbureau ZKA het Maatschappelijk Waardemodel Zwembaden, waarmee de maatschappelijke functies van zwembaden in een gemeente in kaart worden gebracht en deze ook in euro's worden uitgedrukt. Dit plaatst de discussie over de kosten van een zwembad in een heel ander daglicht, zegt Stokman. “Een zwembad kan zelfs geld opleveren. Dit neemt toe naarmate de functie breder wordt.”

Meer informatie op [www.recron.nl/zwembaden](http://www.recron.nl/zwembaden)



neelsleden zou uitkomen op vijf ton. Daar komen de sloopkosten nog bij.” Veel gemeenten houden geen rekening met de liquidatiekosten en beslissen wat al te gemakkelijk om tot sluiting over te gaan, meent Teunissen. “Er zijn momenteel zestig gemeenten die hardop zeggen met drastische maatregelen te komen. Daaronder valt ook de overweging om de stekker uit het zwembad te trekken. In Oude Pekela is dat al gebeurd.”

**Commerciële aanpak**

Onnodige kapitaalvernietiging, vindt de directeur van ConeGroup. Want met een andere, commerciële aanpak zijn zwembaden weer wel exploitatiebaar te maken en kan de maatschappelijke functie behouden blijven. “Het probleem is dat veel zwembaden hun producten niet klantgericht genoeg aanbieden. Marketing en sales zijn voor zwembaden nu eenmaal geen core business.” Ter illustratie roept Teunissen twee televisiecommercials in herinnering: die van OHRA, met de paarse krokodil, en die van ontbijtkoekfabrikant Peijnenburg, met de strenge zwemlerares. “Dat is dus blijkbaar het beeld dat de buitenwacht heeft van zwembaden. Een man achter de balie die uitstraalt: ik bepaal hier de



**Over ConeGroup**

ConeGroup, dat is gevestigd in 's Heerenberg, is een onderneming gespecialiseerd in de conceptontwikkeling en exploitatie van zwem-, sport- en lifestylefaciliteiten. Het bedrijf beheert in Nederland 35 zwembaden, sporthallen, fitnesscentra en theatercomplexen. De (her-)ontwikkeling en realisatie van accommodaties op het terrein van sport, wellness, health en leisure vormen een steeds belangrijker onderdeel van ConeGroup.

regels. De mentaliteit van het zwembadmanagement komt voort uit het ambtelijk denken. Vanuit de gedachte dat sprake is van een maatschappelijke



voorziening, terwijl het gaat om een leisurebedrijf.” De komende vijf tot tien jaar zal de functie van zwembaden veranderen, voorspelt Teunissen. “Activiteiten als wellness en fitness worden belangrijke onderdelen en zullen ervoor zorgen dat uit een zwembad – of beter gezegd: lifestylecentrum – financieel voordeel te halen is.”

**Lifestyle Center**

Teunissen onderbouwt zijn verwachtingen met bestaande successen, zoals in Marum. In deze gemeente nam ConeGroup het openluchtbad en de nabijgelegen sporthal over en creëerde er het Lifestyle Center Marum. De investering kostte het bedrijf anderhalf miljoen euro. Teunissen: “Natuur-

“Sluiten van het zwembad is onnodige kapitaalvernietiging”

lijk hebben we vooraf degelijk marktonderzoek uitgevoerd. We blijven een commercieel bedrijf. Maar ook in Marum bewijzen we dat het kan.” Dat de crisis de privatisering van zwembaden in een stroomversnelling brengt, verbaast Teunissen overigens niets. “In de jaren tachtig zag je hetzelfde effect.” Is hij daarom ook blij met het economische dal waarin we nu zitten? “Nee, dat zeker niet. Het is immers ook belangrijk dat onze klanten blijven zwemmen en daarvoor hebben ze geld nodig. Bezuinigingen kunnen dat in gevaar brengen – hoewel ik geloof dat mensen altijd zullen blijven zwemmen en recreëren.” Daarbij zal de steeds kritischer consument meer kijken naar de prijs-kwaliteitverhouding, voegt hij daaraan toe. “De gast wil waar voor zijn geld. Wij bieden meer, tegen een acceptabel tarief. Dat dat tarief marktconform is en hoger uitpakt dan het maatschappelijke tarief, is voor de recreant geen beletsel. Als de gast weet wat het zwembad heeft te bieden voor die iets hogere prijs, vindt hij dat geen probleem.”