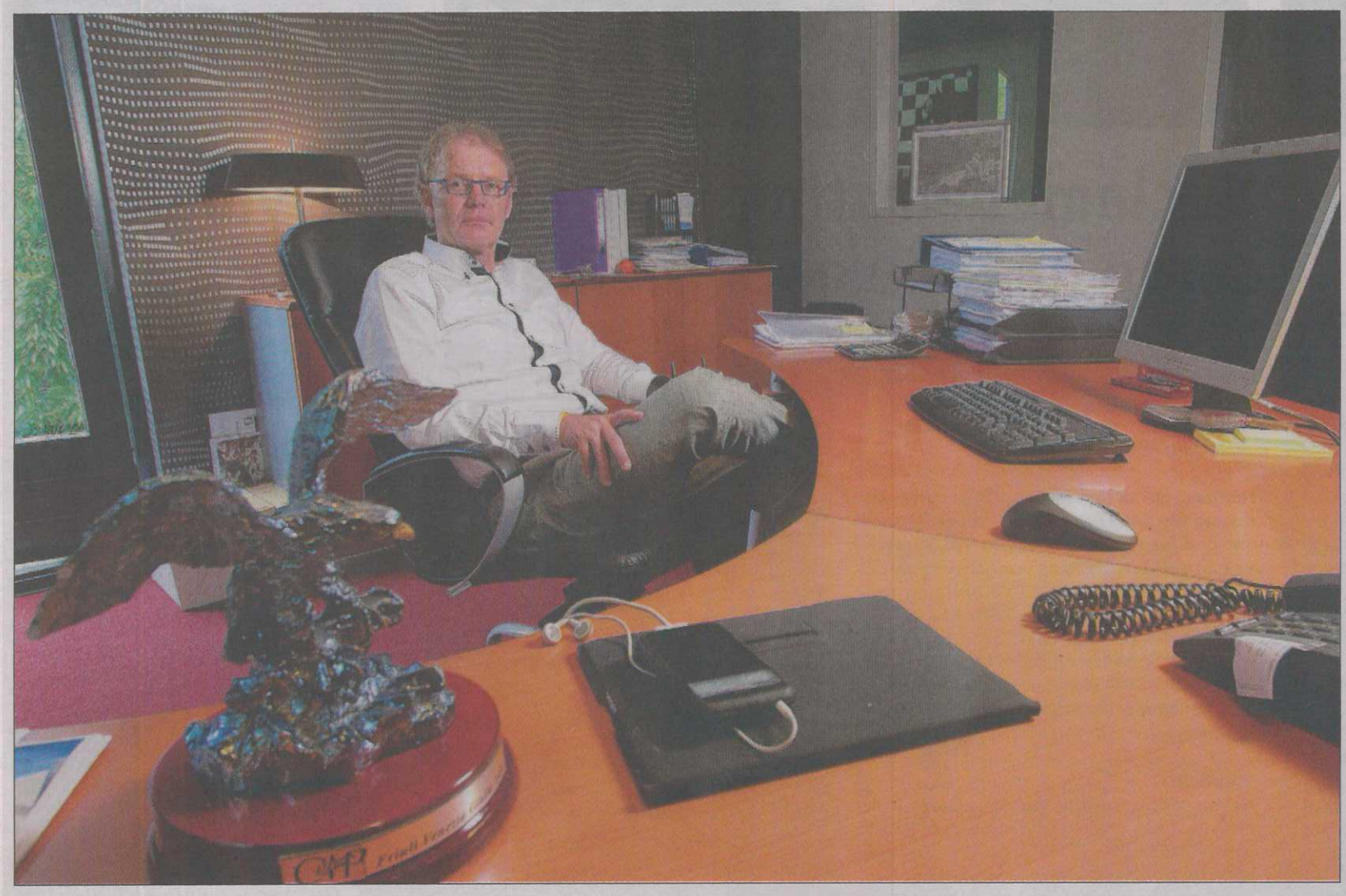

John Teunissen: „Ik zeg momenteel vaker nee dan ja op een aanvraag."

'Groei gaat soms té hard'

Ooit wilden alle gemeenten, hoe klein ook, hun eigen zwembad en sporthal. Nu ze moeten bezuinigen willen ze van de jaarlijkse exploitatielasten af. De ConeGroup in 's-Heerenberg kan de voorzieningen voor de samenleving in stand houden.

ConeGroup exploiteert accommodaties

- Naam: John Teunissen
- Bedrijf: ConeGroup, ontwikkelaar en exploitant van sport-, wellness- en gezondheidsaccommodaties
- Functie: Directeur/eigenaar
- Vestigingsplaats: 's-Heerenberg
- Personeel: 250 op elf exploitaties in het land en 10 op kantoor in 's-Heerenberg
- Jaaromzet: ruim 7 miljoen euro
- Tekst: Jacob Schreuder
- Foto: Theo Kock

de stoel

Wat doet de ConeGroup?
Wij exploiteren overdekte zwembaden, buitenbanen, sporthallen, judozalen, ruimtes voor fitness en sauna, squashcentra, een cultureel centrum (inclusief theater) en wellnessvoorzieningen. Plus de Horeca in die accommodaties.

Hoe werden jullie een partij?
De exploitatiekosten van sportaccommodaties stijgen elk jaar. Veel gemeenten hadden geen grip meer op de kosten en wilden af van een 'open eindconstructie.' Ze vroegen zich af of beheer en exploitatie van sport- en culturele centra wel een kerntaak van een gemeente is. Het antwoord was meestal: Faciliteren wel, maar uitvoeren niet.

Dat doen jullie?
Ja en dat kan op twee manieren. 1. De gemeente blijft eigenaar van de accommodaties en besteedt de exploitatie aan ons uit. Omdat wij de maatschappelijke functie van de voorzieningen overnemen betalen die gemeenten een exploitatiebijdrage. 2. De laatste anderhalf jaar krijgen we vaker de vraag om de accommodatie helemaal over te nemen. De gemeenten betalen eenmalig een afkoopsom en vervolgens exploiteren wij de accommodatie en nemen het personeel op de loonlijst. We kijken nadrukkelijk of we de maatschappelijke functies kunnen combineren met commerciële. Bijvoorbeeld door de (aan)bouw van voorzieningen op het gebied van wellness.

Om de vergrijzende bevolking ten dienste te staan?
De babyboomgeneratie stopt met werken. Het is algemeen bekend dat de groep fitte ouderen enorm toeneemt. En dus de vraag naar accommodaties waar ze kunnen bewegen en genieten van hun vrije tijd. Daar springen wij op in door de maatschappelijk nuttige voorzieningen als zwembad en sporthal, waar vaak geld bij moet, aan te vullen met commerciële exploitaties. Dan moet daar wel ruimte voor zijn, zowel letterlijk als bestemmingsplantechnisch.

Hoe ben je in dit vak gerold?
Ik heb een sportopleiding gedaan aan het CIOS in Heerenveen. Ik heb veel geleerd van topdocenten als Henk Gemser en Foppe de Haan. Mijn middelbare schooltijd verliep moeizaam, maar Heerenveen was een ideale sportomgeving. Net wat ik nodig had.

Ben je doorgegaan in de sport?
Aanvankelijk wel. Ik ben atletiektrainer geweest van Argos in Gaanderen, gaf les bij gymnastiekvereniging SSSS in Zelhem en was basketbaltrainer. Gaandeweg kreeg ik ideeën over het ontwikkelen van sportleiders bij verenigingen. Hans van de Riet van de provinciale sportraad zag er wel wat in. Ik ben bij de sportraad in dienst getreden, eerst als consulent, later als hoofd van de stichting sporttechnisch kader. Ik heb me sterk gemaakt voor een betere arbeidspositie van sportleiders. De Gelderse sportraad nam sportleiders in dienst en detacheerde hen bij verenigingen. Na elf jaar was ik toe aan een nieuwe uitdaging.

Waar vond je die?
In Westervoort waren sport- en culturele accommodaties in een stichting ondergebracht. Ze zochten een manager die de gemeentelijke accommodaties wilde begeleiden naar een op de markt afgestemde onderneming. Dat paste wel bij me. Gaandeweg had ik een zakelijke kant ontwikkeld en daarom liet ik me financieel-economisch bijscholen.
De overgang van gemeentelijk naar privaat verliep zo goed dat buurgemeenten kwamen informeren hoe ik dat deed. Toen ben ik een adviesbureau begonnen. Eerst vanuit de Stichting Sportaccommodaties Westervoort, later als zelfstandig adviseur. Ik had twee banen. Steeds meer gemeenten wilden af van de accommodaties. Ik gaf advies wat ze het beste konden doen. In 1995 is de Cone Group ontstaan: Company of New Exploitations.

En je advieswerk?
Dat doen we nog steeds. Maar Semad (ServiceManagement en Advies) en Cone staan los van elkaar. Zo voorkomen we dat er sprake is van conflicterende belangen. Cone is een commercieel ontwikkelaar en exploitant. Semad is onafhankelijk adviseur. Beide bedrijven zijn nog steeds van mij, maar opereren volledig gescheiden.

Waar heeft de ConeGroup accommodaties in exploitatie?
Vooral in het oosten en noorden, maar ook eentje in Boxtel en in Duitsland.

Voorzie je verdere groei?
We gaan heel snel naar een jaaromzet van tien miljoen euro. Het probleem is eerder dat we te snel groeien. Op dit moment zeg ik vaker nee dan ja op een aanvraag of aanbod. Nu gemeenten fors moeten bezuinigen willen ze af van accommodaties. Er zijn berichten dat zestig zwembaden in het land gaan sluiten. Te duur volgens de gemeenten. Maar dat is een verkeerde inschatting. Het belang van zo'n voorziening voor de burger is groot.

Zijn de risico's voor de Cone Group als private exploitant ook groot?
Ja. Daarom gaan we heel omzichtig te werk. Wanneer het aantal bezoekers van een accommodatie op 50.000 ligt en er komen 60.000 dan is dat profijtelijk voor ons. Maar komen er 30.000 dan gaan wij het schip in. Want we hebben wel het personeel van die voorziening op de loonlijst staan.
Bij overleg met de plaatselijke overheid gaan we er altijd van uit dat maatschappelijk vastgoed op evenwichtige wijze wordt gecombineerd met een commerciële exploitatie. In dat geval is er sprake van win-win.
Wij maken eerst een haalbaarheidsstudie. Met dat plan moeten we niet alleen de partner overtuigen, maar ook onszelf en onze investeerders. Alle details van de uiteindelijke overeenkomst moeten tot in de allerkleinste dingetjes worden geregeld.

www.conegroup.nl