

Betreft: commissievragen tarieven Sijsjesberg: staat het maatschappelijk belang voorop?

Datum: 19 januari 2026

Geacht college,

Vorig jaar heeft de ChristenUnie nadrukkelijk gewezen op de forse stijgingen van de tarieven voor de Sijsjesberg in Huizen. Toen gaf de wethouder aan dat er blijvend overleg is met SRO en dat er alternatieven zijn voor gezinnen om de toegankelijkheid te garanderen, namelijk gezinsabonnementsen.

Nu blijkt uit het Jaarplan 2026 van SRO en uit het voorstel voor de begrotingsmaatregelen dat juist het tegenovergestelde gebeurt:

- opnieuw extra tariefverhogingen, oplopend tot 6,25% (SRO) of 12,5% (oorspronkelijk voorstel gemeente),
- afschaffing van voordelige gezinsabonnementsen,
- aanpassingen die bewust uitgaan van nul klantverlies, terwijl SRO in dezelfde documenten aangeeft dat de prijselasticiteit onzeker is,
- en een sterke focus op financiële resultaatsverbetering in plaats van maatschappelijke toegankelijkheid.

En dat terwijl de gemeente in het begrotingsvoorstel zelf zegt dat het maatschappelijk belang voorop dient te staan. Daarnaast blijkt uit de aangeleverde regionale vergelijking dat met name de tarieven van de Sijsjesberg helemaal niet “relatief laag” zijn, maar eerder relatief hoog, ondanks de gemeentelijke bewering van het tegendeel in haar begroting.

Gezien deze tegenstellingen dringt zich de vraag op of het college werkelijk het maatschappelijk belang centraal stelt, of primair stuurt op het beperken van de gemeentelijke bijdrage — en daarmee de pijn doorschuift naar met name gezinnen en lagere inkomens.

Wij hebben daarom de volgende vragen:

1. a. Waar blijkt concreet uit dat het maatschappelijk belang leidend is geweest bij het bepalen van de nieuwe tarieven, gezien de forse verhogingen en het afschaffen van gezinsabonnementsen?

**Antwoord**

*SRO Huizen BV is een maatschappelijk bedrijf met als uitgangspunt een financieel gezonde exploitatie. Dat betekent dat SRO Huizen BV de tarieven zo beperkt mogelijk laat stijgen en waar mogelijk laat aansluiten bij reguliere indexatie op basis van de CPI. In de praktijk blijkt dit echter onvoldoende om de sterk gestegen kosten in de zwembadbranche op te vangen.*

- b. Welke weging heeft het college daarbij gemaakt?

**Antwoord**

*Met name de personeelskosten zijn de afgelopen jaren fors toegenomen, vooral door ontwikkelingen binnen de CAO Zwembaden, waarover wij u al eerder (o.a. bij vaststelling Jaarplan 2025) hebben geïnformeerd. Om de exploitatie structureel gezond te houden en continuïteit te waarborgen, is het noodzakelijk deze kosten deels door te vertalen in de tarieven.*

*Naast tariefmaatregelen kijkt SRO Huizen BV nadrukkelijk naar mogelijkheden om kosten te besparen en inkomsten te verhogen via extra activiteiten. Zonder deze combinatie van maatregelen ontstaat het risico dat de exploitatie structureel verlieslatend wordt.*

c. Waarom zijn juist deze gezinsproducten nu afgeschaft?

**Antwoord**

*Het gezins-seizoenabonnement functioneerde in ons online verkoopsysteem uitsluitend als een product waarbij bundeling van meerdere abonnementen binnen één account mogelijk was. Het zogenoemde gezinsabonnement bleek in de praktijk een verwarrend product. Klanten gingen er regelmatig vanuit dat dit een voordeelproduct was voor het hele gezin, terwijl dit feitelijk niet het geval is. Het gezinsabonnement bood geen prijsvoordeel, de prijs per persoon was en blijft gelijk aan die van een regulier seizoensabonnement.*

*Door dit product te laten vervallen en uitsluitend reguliere seizoensabonnementen aan te bieden, wordt verwarring bij klanten voorkomen. Er is daarmee geen sprake van het afschaffen van een financieel voordeel voor gezinnen.*

2. Kan het college aangeven welke alternatieven, zowel financieel als niet-financieel, zijn onderzocht om de Sijsjesberg toegankelijk te houden voor gezinnen en lage inkomens, en waarom deze niet zijn gekozen?

**Antwoord**

*SRO Huizen BV zet op meerdere manieren in op het toegankelijk houden van Zwembad Sijsjesberg voor gezinnen en inwoners met een lager inkomen. Allereerst wordt jaarlijks gewerkt met een voorverkoopperiode, waarin seizoensabonnementen tegen een lager tarief worden aangeboden. Dit voordeel is toegankelijk voor iedereen.*

*Daarnaast bieden wij een zomerabonnement aan. Hierbij zien bezoekers af van toegang tot het bad in het begin van het seizoen, wanneer het vaak nog koud is en het gebruik lager ligt, in ruil voor een aanzienlijk lager tarief voor de rest van het seizoen. Dit product blijkt in de praktijk aantrekkelijk voor gezinnen die prijsbewust zijn en kan ook door gezinnen met een lager inkomen worden benut.*

*Specifiek voor huishoudens met een laag inkomen werkt SRO Huizen BV samen met Meedoen HBEL. Via dit platform kunnen inwoners met beperkte financiële middelen abonnementen en zwemlessen afnemen. Gemeenten Huizen, Blaricum, Eemnes en Laren zijn hierbij aangesloten. Deze werkwijze zorgt ervoor dat ondersteuning doelgericht plaatsvindt, zonder dat SRO Huizen BV zelf inzicht hoeft te hebben in de inkomenssituatie van bezoekers.*

*Daarnaast werkt Zwembad Sijsjesberg samen met maatschappelijke organisaties, waaronder kerken in Huizen, zoals de Diaconie van de Hervormde Gemeente Huizen en Protestantse kerk De Duif in Huizen. Via deze netwerken worden gezinnen bereikt die het financieel minder breed hebben en kan maatwerk worden geleverd.*

*Tot slot zijn er afspraken met de gemeente dat alle basisschoolleerlingen in Huizen jaarlijks één keer gratis met hun klas komen zwemmen bij zwembad Sijsjesberg. Op deze manier wordt ervoor gezorgd dat geen enkel kind het plezier van zwemmen in Zwembad Sijsjesberg hoeft te missen.*

3. SRO Huizen BV gaat de maatschappelijke tarieven indexeren met 3,2% en overige tarieven en exploitatietarieven met 2,2%. Hoe stelt u het maatschappelijk belang voorop – u geeft aan dat dat de positie van de gemeente is – als de maatschappelijke tarieven meer dan de overige tarieven worden geïndexeerd?

**Antwoord**

*De indexering van de maatschappelijke tarieven gaat over een inkomstenpost voor SRO Huizen BV. De indexering van de overige tarieven en de exploitatiebijdrage, die via de SRO index worden geïndexeerd, gaat over de uitgaven. Door die ‘slechts’ met 2,2% te laten stijgen, hoeven we de inkomsten (en dus de maatschappelijke tarieven) minder te verhogen, dan wel minder te bezuinigen.*

4. Het college stelt in haar eigen begroting dat de Huizer tarieven “relatief laag” zijn in de regio.  
Hoe verhoudt deze uitspraak zich tot de regionale vergelijking in de bijlagen, waaruit blijkt dat de Sijsjesberg juist relatief hoog geprijsd is en nog hoger wordt?

**Antwoord**

*Wanneer wordt gekeken naar zwembaden in de directe regio, springt zwembad Sijsjesberg niet uit als significant duurder dan vergelijkbare accommodaties. Het beeld dat de tarieven uitzonderlijk hoog zouden zijn, wordt door deze vergelijking niet bevestigd.*

*Wanneer de vergelijking wordt verbreed naar andere buitenbaden, valt juist op dat veel van deze baden geen abonnementsvorm kennen, of uitsluitend werken met kortlopende en relatief dure abonnementen.*

*Ter illustratie (prijzen van het vorige seizoen, niet geïndexeerd):*

- *De Mirandabad: 3-maanden banenkaart* € 185,90
- *Flevoparkbad: 3-maanden banenkaart* € 180, –
- *Noorderparkbad: 3-maanden banenkaart* € 185,90
- *Brediusbad: 3-maanden banenkaart* € 180, –
- *Zuiderbad: 3-maanden banenkaart* € 185,90
- *Sloterparkbad: geen abonnement, kaartje* € 6,40
- *Bosbad De Vuursche: seizoensabonnement* € 129, –

*Deze vergelijking laat zien dat buitenbaden elders vaak aanzienlijk hogere kosten kennen voor vergelijkbare gebruiksperiodes, of helemaal geen abonnementsvoordeel bieden. In dat licht bezien zijn de tarieven van zwembad Sijsjesberg marktconform en niet uitzonderlijk hoog binnen het regionale en bovenregionale aanbod.*

5. SRO geeft expliciet aan dat de effecten van de maatregelen wat betreft tariefsverhoging en afschaffing van diverse abonnementsvormen moeilijk te voorspellen zijn en dat prijselasticiteit onduidelijk is.

a. Waarom wordt er desondanks gerekend met een scenario van nul klantverlies?

b. Welke risicoanalyse heeft het college gemaakt? Heeft u gekeken naar de terugloop van bezoekersaantallen, afname zwemvaardigheid jeugd, verminderde toegankelijkheid van het zwembad voor gezinnen en lage inkomens en de mogelijke toename van maatschappelijke kosten op langere termijn? En hoe beoordeelt u dat risico?

**Antwoord**

*SRO Huizen BV en gemeente hebben geen afzonderlijke maatschappelijke risicoanalyse uitgevoerd naar effecten zoals terugloop van bezoekersaantallen, afname van zwemvaardigheid of verminderde toegankelijkheid voor gezinnen en lage inkomens.*

*Wij gaan voornamelijk niet uit van terugloop van bezoekersaantallen. Voor een buitenbad is bijvoorbeeld het weer van veel grotere invloed op het bezoekersaantal dan de toegangsprijs. In de klanttevredenheidsonderzoeken worden buitenbaden doorgaans hoger gewaardeerd dan andere zwembaden, hetgeen een indicatie is dat bezoekers veel waarde hechten aan een buitenbad. Dat doet vermoeden dat de toegangsprijs (uiteraard binnen zekere marges) naar verhouding minder van invloed is.*

*Ten aanzien van zwemvaardigheid ziet SRO Huizen BV voornamelijk geen negatieve trend. SRO Huizen BV volgt ontwikkelingen op dit gebied nauwgezet. De vaak aangehaalde zorgen over afnemende zwemvaardigheid stammen grotendeels uit 2022. Recente onderzoeken laten juist zien dat het niveau weer is gestegen. Wel is bekend dat hierin de kloof tussen inkomensgroepen groot blijft.*

*Juist om die reden zet SRO Huizen BV zich actief in om zwemlessen betaalbaar en toegankelijk te houden. Dit gebeurt in overleg met de gemeente, onder andere via*

*bestaande instrumenten zoals Meedoen HBEL, en door het verkennen van aanvullende mogelijkheden, zoals inzet van het Jeugdsportfonds. Daarnaast is ook het schoolzwemmen een extra voorziening die dit positief bevordert.*

6. Nu SRO aangeeft dat de businesscase van De Damwand niet klopt, terwijl deze businesscase door de gemeente is aangeleverd, en we binnen één jaar opnieuw geconfronteerd worden met forse tariefsvoorstellen en een extra structurele bijdrage:
  - a. Heeft het college voldoende zicht op de financiële haalbaarheid van SRO-exploitatie? En waar baseert u dat op?

***Antwoord***

*De gemeente heeft goed zicht op de financiële haalbaarheid van de exploitatie van SRO Huizen BV. Dat baseren wij op de cijfers en gegevens die zowel in de Jaarplannen als in de kwartaalrapportages en jaarlijkse verantwoording zijn opgenomen. Dat niet de volledige verhoging van de kostprijsdekkende huur voor de Damwand binnen de exploitatie van SRO Huizen BV kan worden opgevangen, ligt niet aan SRO. Het was een onjuiste aanname van de gemeente, waarvan de consequenties pas bij het opstellen van het Jaarplan zichtbaar werden.*

- b. Wat zegt dit over de kwaliteit en betrouwbaarheid van eerdere ramingen en afspraken die richting de raad zijn gecommuniceerd?

***Antwoord***

*De kwaliteit en betrouwbaarheid van de ramingen en afspraken die naar de raad zijn gecommuniceerd, staan niet ter discussie. Zoals onder a. vermeld was in het geval Damwand sprake van een misverstand.*

Wij zouden graag schriftelijke beantwoording van onze vragen tegemoetzien voor de vergadering van de commissie Sociaal Domein van 27 januari 2026 en anders mondelinge beantwoording in de vergadering.

Met vriendelijke groet,

Namens de fractie van de ChristenUnie

Marijke Terlouw

## **Betreft: commissievragen tarieven Sijsjesberg: staat het maatschappelijk belang voorop?**

Datum: 19 januari 2026

Geacht college,

Vorig jaar heeft de ChristenUnie nadrukkelijk gewezen op de forse stijgingen van de tarieven voor de Sijsjesberg in Huizen. Toen gaf de wethouder aan dat er blijvend overleg is met SRO en dat er alternatieven zijn voor gezinnen om de toegankelijkheid te garanderen, namelijk gezinsabbonementen.

Nu blijkt uit het Jaarplan 2026 van SRO en uit het voorstel voor de begrotingsmaatregelen dat juist het tegenovergestelde gebeurt:

- opnieuw extra tariefverhogingen, oplopend tot 6,25% (SRO) of 12,5% (oorspronkelijk voorstel gemeente),
- afschaffing van voordelige gezinsabbonementen,
- aanpassingen die bewust uitgaan van nul klantverlies, terwijl SRO in dezelfde documenten aangeeft dat de prijselasticiteit onzeker is,
- en een sterke focus op financiële resultaatsverbetering in plaats van maatschappelijke toegankelijkheid.

En dat terwijl de gemeente in het begrotingsvoorstel zelf zegt dat het maatschappelijk belang voorop dient te staan. Daarnaast blijkt uit de aangeleverde regionale vergelijking dat met name de tarieven van de Sijsjesberg helemaal niet “relatief laag” zijn, maar eerder relatief hoog, ondanks de gemeentelijke bewering van het tegendeel in haar begroting.

Gezien deze tegenstellingen dringt zich de vraag op of het college werkelijk het maatschappelijk belang centraal stelt, of primair stuurt op het beperken van de gemeentelijke bijdrage — en daarmee de pijn doorschuift naar met name gezinnen en lagere inkomens.

Wij hebben daarom de volgende vragen:

1. a. Waar blijkt concreet uit dat het maatschappelijk belang leidend is geweest bij het bepalen van de nieuwe tarieven, gezien de forse verhogingen en het afschaffen van gezinsabbonementen?  
b. Welke weging heeft het college daarbij gemaakt?  
c. Waarom zijn juist deze gezinsproducten nu afgeschaft?
2. Kan het college aangeven welke alternatieven, zowel financieel als niet-financieel, zijn onderzocht om de Sijsjesberg toegankelijk te houden voor gezinnen en lage inkomens, en waarom deze niet zijn gekozen?
3. SRO gaat de maatschappelijke tarieven indexeren met 3,2% en overige tarieven en exploitatietarieven met 2,2%. Hoe stelt u het maatschappelijk belang voorop – u geeft aan

dat dat de positie van de gemeente is – als de maatschappelijke tarieven meer dan de overige tarieven worden geïndexeerd?

4. Het college stelt in haar eigen begroting dat de Huizer tarieven “relatief laag” zijn in de regio. Hoe verhoudt deze uitspraak zich tot de regionale vergelijking in de bijlagen, waaruit blijkt dat de Sijsjesberg juist relatief hoog geprijsd is en nog hoger wordt?
5. SRO geeft expliciet aan dat de effecten van de maatregelen wat betreft tariefsverhoging en afschaffing van diverse abonnementsvormen moeilijk te voorspellen zijn en dat prijselasticiteit onduidelijk is.
  - a. Waarom wordt er desondanks gerekend met een scenario van nul klantverlies?
  - b. Welke risicoanalyse heeft het college gemaakt? Heeft u gekeken naar de terugloop van bezoekersaantallen, afname zwemvaardigheid jeugd, verminderde toegankelijkheid van het zwembad voor gezinnen en lage inkomens en de mogelijke toename van maatschappelijke kosten op langere termijn? En hoe beoordeelt u dat risico?
6. Nu SRO aangeeft dat de businesscase van De Damwand niet klopt, terwijl deze businesscase door de gemeente is aangeleverd, en we binnen één jaar opnieuw geconfronteerd worden met forse tariefsvoorstellen en een extra structurele bijdrage:
  - a. Heeft het college voldoende zicht op de financiële haalbaarheid van SRO-exploitatie? En waar baseert u dat op?
  - b. Wat zegt dit over de kwaliteit en betrouwbaarheid van eerdere ramingen en afspraken die richting de raad zijn gecommuniceerd?

Wij zouden graag schriftelijke beantwoording van onze vragen tegemoetzien voor de vergadering van de commissie Sociaal Domein van 27 januari 2026 en anders mondelinge beantwoording in de vergadering.

Met vriendelijke groet,  
Namens de fractie van de ChristenUnie

Marijke Terlouw