



Voor matje eraf en matje erop krijgen wij soms een bestek in boekvorm. (Hoe deden wij dat vroeger toch?)

Bad boy van het kunstgras Ed Korstanje concludeert dat sommige dingen vroeger echt wel beter waren

Wie Ed Korstanje kent – en wie kent

Ed Korstanje van J en E nu niet – weet dat hij

nooit verlegen zit om een stevige mening.

Voor deze uitgave van Fieldmanager deelt

hij deze meningen met ons en gaat hij 35 jaar

terug in de tijd.

Auteur: Ed Korstanje

‘Vroeger was alles beter.’ Die opmerking heeft iedereen weleens gehoord, meestal uiteraard uit de mond van ouderen. Ik schrok er dus van dat ik zelf deze opmerking een paar weken geleden ook maakte (al ben ik net 60 geworden). Ik maakte deze opmerking naar aanleiding van de huidige marktsituatie in vergelijking met 35 jaar geleden.

Wij zijn 36 jaar geleden begonnen met het aanleggen van kunstgras. De markt bestond toen alleen uit de hockey- en tennissector en later ook wat korfbal. Ook aan de aanbiederskant was de zaak overzichtelijk; er waren twee

partijen: Desso en Edel Gras. De keuringen werden gedaan door Isa-Sport onder de vlag van NOC-NSF.

Tien jaar garantie

Wanneer een club of gemeente een keuze had gemaakt wat betreft prijs, kwaliteit en voorkeur, werd het veld aangelegd, met tien jaar garantie. De opdrachtgever zag je in die tien jaar alleen nog twee keer per jaar bij het onderhoud. Geen enkel probleem.

Keuringen werden zoals gezegd gedaan door Isa-Sport. Dit was de enige die dat kon en dat



4 min. leestijd

ACTUEEL

maakte het leven prettig overzichtelijk. *Goed is goed en fout is fout* – heel simpel en daardoor nooit discussie. De markt voor kunstgras voor voetbal was er wel, maar die was zeker niet groot. We bouwden dit soort velden op kleinere schaal wel in Frankrijk en Duitsland.

Voetbalmarkt

Zo'n 15 jaar geleden werd kunstgras steeds meer geaccepteerd in de voetbalmarkt. De vraag en het volume explodeerden. Hierdoor kwamen er veel meer nieuwe partijen op de markt. Op zich een goede zaak, want uiteindelijk werken wij met gemeenschapsgeld en dan is concurrentie belangrijk. Door de vele partijen en de drukte in het zomerseizoen waren nieuwkomers niet altijd in staat om de gewenste kwaliteit te leveren. Maar uiteindelijk hadden de opdrachtgevers altijd wel een stok om mee te slaan als de kwaliteit achterbleef: de begeleiding en de keuring van Isa-Sport. Nieuw was ook dat de clubs eigenlijk niets meer hadden te vertellen. Openbare aanbestedingen tegen de laagste prijs werden de leidraad en dat is zo gebeven. Op zich zou daar niets mis mee zijn, als de condities, levensduur en garantie hetzelfde zouden zijn.

Adviesbureaus

In die tijd kwamen om allerlei redenen ook adviesbureaus op de markt, die door de opdrachtgevers werden ingehuurd. Aanvankelijk dacht ik nog: Oké, dat maakt niets uit. Maar er waren adviesbureaus die amper op de markt waren en ons gingen uitleggen hoe wij een kunstgrasveld moesten bouwen. Bizar was dat.

Zoals gezegd ging er nogal eens iets fout door de combinatie van de enorme vraag naar

kunstgrasportvelden, de vele nieuwe partijen en ten slotte de korte realisatieperiode. Voor aanbestedingen maakte dat niet uit. Alles werd op één hoop vegeegd, of je het nu goed of slecht had gedaan. Dit heb ik nooit begrepen. Waarom was het voor een aanlegbedrijf vroeger dan beter om in deze markt te werken? Als de laagste prijs de enige factor is om werk te krijgen, moet je ervoor zorgen dat je de beste prijs kunt regelen. En zolang de uitgangspunten voor iedereen hetzelfde zijn, is dat prima. Maar helaas kijken opdrachtgevers en aannemers alleen naar prijs en niet naar de uitgangspunten.

Keuringsinstanties

Inmiddels zijn er ook drie keuringsinstanties. Ook deze worden vaak gekozen op basis van de prijs. Ik durf absoluut niet te stellen dat er niet goed gekeurd wordt, maar als een keurmeester te veel problemen maakt, weet hij dat er van die aannemer in de toekomst waarschijnlijk minder opdrachten komen. Of, zoals een aannemer onlangs tegen mij zei: 'Ik vind een 5,5 ook goed.'

Arbeidsomstandigheden

Als bedrijf ben je natuurlijk verantwoordelijk voor jouw personeel. Arbeidsomstandigheden en veiligheid dienen daarbij voorop te staan. Vanwege de veranderde wetgeving, zwaardere machines en milieueisen moeten transportmiddelen en rijbewijzen aangepast worden voor al het personeel. Dat betekent kostbare investeringen in het materieel om te voldoen aan de basis van wat wettelijk verplicht is. Tel daarbij op zaken als bhv en rijbewijs voor heftruck en vrachtauto – ook allemaal zaken die wettelijk verplicht zijn, maar waar niet op wordt gehandhaafd.

Wij zijn daarbij belangrijke zaken uit het oog verloren, zoals kwaliteit, levensduur, performance van de velden voor langere tijd, vertrouwen, milieueisen en veiligheid. Sommige opdrachtgevers lijken ook totaal niet in dit soort zaken geïnteresseerd. Adviesbureaus schrijven soms dingen voor in bestekken die gewoonweg niet kloppen of totaal geen nut hebben. De vervangingsmarkt omvat nu al zo'n 80 procent van de totale markt. Voor kunstgras eraf en erop met wat randzaken erbij krijg je soms een bestek in boekvorm. Hoe deden wij dat vroeger toch? Ook kun je als verkoper soms iets bereiken als je maar vaak genoeg langsgaat bij adviesbureaus. Angst, emotie en een ander

'Adviesbureaus die zelf amper op de markt waren, gingen ons uitleggen hoe wij een kunstgrasveld moesten bouwen'



‘Voor kunstgras eraf en erop met wat randzaken erbij krijg je soms een bestek in boekvorm. Hoe deden wij dat vroeger toch?’

niets gunnen zijn voor aannemers soms de uitgangspunten bij inschrijving. Door angst, druk en druk van aannemers verliezen aanlegbedrijven soms kwaliteit, arbeidsomstandigheden en veiligheid uit het oog. Zij zouden beter moeten nadenken over wat wel en niet kan.

Kunstgrasproducenten hebben vaak maar één belang en dat is zoveel mogelijk garens verkopen. Performance, levensduur enzovoort zijn vaak geen vraagstuk meer. Keuringsinstanties zouden best eens kunnen nadenken over de vraag of alle keuringen hetzelfde moeten zijn en hoe de velden er na een aantal jaren soms bijliggen.

Elektrisch

Wij willen graag investeren in alles wat maakt dat wij ons werk duurzamer en slimmer uit kunnen voeren. Maar die investeringen moeten natuurlijk wel terugverdiend worden. Neem nou bijvoorbeeld elektrisch aanleggen. Daar zijn wij heel intensief mee bezig geweest, maar wij hebben besloten daar voorlopig mee te stoppen. Een elektrische shovel of tractor kun je ongeveer drie uur inzetten en dan moet ie aan de stroom. Dat betekent dat je jouw project anders moet uitvoeren of niet een maar twee tractoren mee moet nemen. Dat kost dus hoe dan ook meer geld. En op dit moment is de markt zo dat je er voor 15 cent al vanaf wordt geschreven. En ik schat dat je minimaal 50 cent extra per meter nodig hebt om vol elektrisch te werken. Elektrisch aanleggen gaan we dus mooi niet doen.

Was vroeger dus alles beter? Nee, zeker niet. Maar voor kwaliteit, vertrouwen en gelijke uitgangspunten geldt dat wel. Het voordeel van ouder worden is dat je rustiger wordt in denken en doen. Ook interesseert het je minder wat anderen van je mening vinden. Wel wil ik bij dezen niet de fout maken die ik anderen soms verwijt: er gaat gelukkig ook veel goed bij opdrachtgevers, adviesbureaus, aannemers en aanlegbedrijven. Mocht ik nu sommigen op de kast hebben gekregen: mooi. Maar wees gerust; als het gaat om het aanleggen van kunstgras-sportvelden ga ik de 40 jaar niet meer halen. Ik werk al één dag in de week minder: dan heb ik opa-dag.




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!