

Hybride, waar is de keten?



In Engeland is er een wachtlijst voor Grassmaster
en moet je als BVO achteraan in de rij aansluiten
om een veld te laten behandelen

In de discussie kunstgras tegenover natuurgras wordt vaak gewezen naar hybride velden. *The best of both worlds*, in zekere zin. Veel meer speuluren dan gewoon natuurgras en dat voor een fractie van de kosten van volledig kunstgras. Met zo'n marktpositie zou toch iedereen massaal hybride moeten gaan aanleggen? Jammer genoeg is dat niet het geval. In de praktijk blijft het vooral een Rotterdamse hobby om dit soort velden aan te leggen. Jammer natuurlijk, maar hoe komt het dat deze velden niet veel massaler worden aangelegd? De belangrijkste reden – in mijn visie althans – is het feit dat we te lichtvaardig denken over het onderhoud.

Misschien moeten we hybride velden voortaan aanbesteden inclusief langjarig onderhoud

Er is niets mis met Grassmaster, Xtragrass of Powergrass, of hoe die systemen allemaal mogen heten, maar het onderhoud is principieel anders dan bij normaal gras, en zeker niet makkelijker. Een hybride veld is namelijk totaal verschillend van een gewoon natuurgrasveld of een volledig kunstgrasveld. Natuurlijk weten we dit, maar toch gaat dit in de praktijk in veel gevallen hopeloos mis. Mijn persoonlijke visie is dat er in Nederland geen fatsoenlijke keten bestaat die goed onderhoud van dit soort velden borgt. Dat ligt niet aan die velden *as such*, maar aan de onderlinge samenwerking van de partijen die hiermee werken. Desso Grassmaster is wat dat betreft een goed voorbeeld. In Engeland is er een wachtlijst voor Grassmaster en moet je als BVO achteraan in de rij aansluiten om een veld te laten behandelen; in Nederland wordt dit soort velden vaak als probleemvelden gezien. Het onderhoudsaspect wordt in Engeland klaarblijkelijk wel goed ingezien. Wellicht heeft dat vooral te maken met de manier waarop onderhoud in de Engelse situatie stevig in handen ligt van

een aantal sterke regionale aannemers, die niet alleen verantwoordelijk zijn voor aanleg, maar ook voor onderhoud.

Het probleem begint hier in Nederland helaas – naar maar waar – bij de fabrikant. Die legt te weinig nadruk op de onderhoudscomponent. Zo heeft Desso jarenlang suggesties uit het werkveld om tot beter onderhoud te komen genegeerd. Helaas zie ik geen aanwijzingen dat andere marktpartijen het veel beter doen. Het zou onterecht zijn om de schuld eenzijdig op het bordje van de fabrikant te schuiven. Ook de opdrachtgever en aannemer hebben een verantwoordelijkheid. De beste manier om dit probleem voor eens en voor altijd te tackelen, is misschien om velden voortaan aan te besteden inclusief langjarig onderhoud. Dan staat er vanzelf een aannemer op die hier brood in ziet en ontwikkelt zich een nieuw specialisme.

Doe ik met dit stukje sommige partijen onrecht? Natuurlijk doe ik dat. Het gaat echter niet om de betrokkenheid van individuele partijen, maar om het bouwen van een succesvolle keten die ervoor zorgt dat deze velden goed aangelegd en onderhouden worden. En dat is ieders verantwoordelijkheid.

Met vriendelijk groet,
Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofredacteur



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-5181