

Glamourland

Kent u dat showprogramma *Glamourland* van een jaar of tien geleden nog? Gert-Jan Dröge kreeg dan in de afsluiting altijd de vraag: "Gaat het nog een beetje, meneer Dröge?" Zo voel ik mij deze keer ook. De laatste weken en maanden zijn zo'n wirwar geweest van gebeurtenissen in de sportveldenwereld, dat ik wel eens het zicht op de werkelijkheid dreigde kwijt te raken. Veel van die zaken hebben overigens met hetzelfde te maken: consolidatie, consolidatie en nog eens consolidatie. De markt krimpt en daardoor gaan mensen en bedrijven op zoek naar andere manieren om minimaal hetzelfde deel van de kleinere koek te scoren, maar liever nog een groter deel. In dat proces worden allianties gesmeed die voorheen ondenkbaar waren, maar ook *allianties* ontbonden die bulletproof leken. Het aardigste voorbeeld hiervan is het huwelijk tussen AA Sports en Tarkett, maar de haarscheuren in de Oranjewoud/Edel Grass-alliantie is in mijn ogen opmerkelijker.

De markt krimpt en daardoor gaan bedrijven op zoek naar manieren om minimaal hetzelfde deel van de kleinere koek te scoren

Overigens speelt bij al die marktbevingen vezelfabrikant TenCate een centrale rol. TenCate levert als een van de twee aandeelhouders van Edel Grass alle kunstgrasvezels waarmee de andere matten van de andere aandeelhouder, Oranjewoud, worden gemaakt. Daarnaast was TenCate tot voor kort hofleverancier van de Tarkett-vezels.

In dat proces worden allianties gesmeed die voorheen ondenkbaar waren, maar ook allianties ontbonden die *bulletproof* leken

Wat gaat dit nu allemaal betekenen? Dat weet natuurlijk niemand, maar het is wel duidelijk dat hierdoor ontwikkelingen in gang worden gezet die de industrie behoorlijk van kleur zullen doen verschieten. De grote marktpartijen zullen hier wellicht niet direct onder lijden, maar de kleinere fabrikanten van kunstgrasconstructies en/of -vezels kunnen wel eens op een pijnlijke manier tot de conclusie komen dat ze te klein zijn. Overigens staat er niet alleen spanning op de markt van de kunstgrasfabrikanten. Ook in de veel meer gesloten wereld van adviesbureaus en de keuringsinstituten is voldoende beweging en beroering. NOC*NSF kondigde in haar laatste ledenvergadering aan met een zogenaamd procedurehandboek te komen. Dit handboek zou moeten leiden tot een betere afstemming van testmethoden en werkwijzen van keuringsinstituten. Dat hiermee in het verleden wel eens fouten zijn gemaakt, is natuurlijk een publiek geheim. In deze uitgave van Fieldmanager presenteren wij een tweetal voorbeelden waar dit misging. Met het opnemen van een dergelijk artikel in een vakblad maak je overigens niet alleen maar vrienden. Sportclub, fabrikant, keuringsinstituut en aannemer: allemaal bevestigen ze *off the record* dat er in de praktijk fouten worden gemaakt, maar *in the open* de discussie aangaan om dit soort zaken bespreekbaar te maken is moeilijk. Overigens zijn wij als redactie van Fieldmanager realistisch genoeg om dit te begrijpen. De belangen - ook financieel - zijn enorm en dan is het niet altijd handig als



Heeft u een mening of visie waar de markt op zit te wachten? Laat het ons weten!

de discussie op straat komt te liggen of in dit geval in een vakblad. Gelukkig is het niet alleen *cut throat competition* dat deze uitgave van Fieldmanager kenmerkt. Wij peilen graag meningen uit de markt en hebben voor deze uitgave een drietal *opinion leaders* bereid gevonden hun mening te geven. En dat zijn niet de eersten de besten. Theo van Benthum van NEC Nijmegen legt uit hoe je aan een goed stadionveld komt, Sylvain van der Wiel van Procensus pleit voor het aloude bouwteam en Peter van Mook vraagt zich af wie nu eigenlijk achterloopt met kunstgrasonderhoud: de machinefabrikant of de kunstgrasfabrikant. Deze laatste opmerking is overigens een directe vraag aan al onze lezers. Heeft u een mening of visie waar de markt op zit te wachten? Laat het ons weten.

Hein van Iersel hein@nwst.nl