



# ‘Clubs tien jaar lang een perfect veld bezorgen, dat moet het doel blijven’

Kunstgrasveteraan Ed Korstanje heeft de markt grondig zien veranderen



4 min. leestijd

**Ed Korstanje (J&E Sports) stond 35 jaar geleden aan de wieg van de Nederlandse kunstgrasvelden. Inmiddels herkent hij diezelfde sector soms bijna niet meer terug. 'Ik denk weleens: de kunstgrasmarkt is helemaal gek geworden.'**

Auteur: Nino Stuivenberg

Als eind jaren tachtig de eerste kunstgrasvoetbalvelden aangelegd worden in Nederland, is Ed Korstanje erbij. Eerst nog werkzaam voor Desso, later – vanaf 1993 – met het bedrijf J&E Sports, dat hij in Oss opricht met John van Gennip. Kunstgras voor de sportsector is in die tijd nog een ontwikkelingsmarkt met twee grote spelers. Met de komst van de derde generatie, SBR-gevulde kunstgrasvelden, ontploft de markt. Er worden veel meer velden aangelegd en er komen meer marktpartijen. En vanaf die tijd doen zich ontwikkelingen voor die volgens Korstanje niet altijd ten goede komen aan de kwaliteit van kunstgrasvelden.

#### **Strijd om marktaandeel**

Vooropgesteld: Korstanje is een groot voorstander van concurrentie. Want, zo beredeneert hij, bij vrijwel alle sportprojecten wordt gewerkt met overheidsgeld. 'Hoe meer partijen, hoe

lager de prijs. Dat is niet erg, want projecten worden betaald met overheidsgeld en dat is gunstig voor opdrachtgevers. Het houdt je ook scherp. Maar we moeten er niet in doorslaan; de kwaliteit van velden moet goed blijven.' Korstanje doelt op het aantal aanbieders in de huidige markt. In de kleine Nederlandse markt zijn verschillende grote partijen werkzaam, die allemaal volume willen draaien. 'Misschien zijn er wel iets te veel. Iedere partij wil een bepaald marktaandeel hebben. Daardoor kom je uit op een prijs die ver onder een normaal niveau ligt. Partijen gaan dan goochelen of gooien het op meerwerk, om toch maar wat marktaandeel te krijgen.'

#### **Centenwerk**

Als aanlegbedrijf schrijft J&E Sports niet zelf in op aanbestedingen, maar Korstanje verbaast zich erover wat zich momenteel in de markt afspeelt. 'Uitslagen van aanbestedingen zijn soms onverklaarbaar. Wij lopen nu 35 jaar mee in de markt, dus weten wat het kost om een veld te renoveren. We weten exact wat de prijzen zijn van zand, rubber en nieuw kunstgras. Hoe is het dan mogelijk dat bij een aanbesteding met meerdere partijen één partij bijna een ton goedkoper is dan de rest, terwijl de andere drie qua prijs vergelijkbaar zijn? Als je een veld graag wilt, kun je met marges schuiven en net iets scherpere prijzen maken dan een ander. Maar een ton verschil? Dat is onverklaarbaar. Zelfs als wij een veld voor niks zouden aanleggen, halen we die prijs niet.' Hij vermoedt dat er zo laag wordt ingeschreven om de fabrieken maar draaiende te houden of om extra omzet te halen. 'Maar dan draai je verlies, en daar doen wij niet aan mee. We werken al vaak genoeg tegen kostprijs.'

Het gaat Korstanje niet om het marktaandeel. Iedereen is vrij om laag in te schrijven en een veld aan te leggen. Waar hij zich wel zorgen over maakt, is de kwaliteit van kunstgrasvelden

**'We zouden eens moeten nadenken over een puntensysteem voor aannemers'**

die tegen een bodemprijs aangelegd worden. 'Iedereen probeert te besparen op centenwerk en dat komt niet altijd ten goede aan de kwaliteit. De opdrachtnemer moet een investering doen waarmee een veld tien jaar goed blijft; anders heeft de gemeente een kat in de zak gekocht. Daar heb ik weleens vraagtekens bij. Het is echt niet allemaal slecht, hoor. Maar er is veel veranderd, en dat komt niet altijd ten goede van de eindgebruiker of klant. Terwijl sport betaald wordt met gemeenschapsgeld; daar moeten we op een goede manier mee omgaan.'

### Kwaliteit monitoren

Korstanje kijkt naar de hele sector, inclusief zichzelf, als hij zegt dat we weleens uit het oog verliezen waar het echt om draait: een kwalitatief goed veld maken, natuurlijk voor een goede prijs, waar een vereniging tien jaar probleemloos op kan spelen. 'Wij zeggen altijd: we verkopen een veld en vervolgens hebben we tien jaar lang een relatie met die gemeente. Wij zorgen ervoor dat in die tien jaar alles perfect is. De garantie is goed, geen gedoe voor de club, ze kunnen er probleemloos op spelen. Dan zou die gemeente na tien jaar toch zeggen: dat doen we nog een keer? Helaas werkt het niet altijd zo. Het enveloppe gaat open en het nieuwe veld gaat naar de laagste inschrijver.'

# 'Matten die voor recycling worden ingeleverd, zijn vaak nog prima te gebruiken als sportveld'

Een suggestie die Korstanje doet, is om velden na oplevering onafhankelijk te blijven monitoren. Zo kun je een aannemer die een veld aangelegd heeft punten geven voor werk dat hij goed of minder goed uitgevoerd heeft. 'Ik ben altijd voorstander geweest van keuringen. Er is momenteel al een keurmerk voor velden; die worden door de instanties gekeurd. Maar we zouden ook eens moeten nadenken over een keurmerk, certificaat of puntensysteem voor bedrijven die altijd goed werk leveren. Natuurlijk is dat moeilijk in de huidige markt, maar het moet zeker te monitoren zijn,' zegt Korstanje. 'Als je een veld tien jaar volgt, kun je conclusies trekken en kom je soms tot de ontdekking dat er bij de aanleg bepaalde dingen gebeurd zijn. Het veld blijft dan ook na oplevering in het zicht. Nu gebeurt dat niet; als er na zes jaar problemen zijn met een veld, wordt vaak al niet meer achteromgekeken. En de aannemer schrijft bij een nieuwe aanbesteding gewoon weer in. Als ik een gemeente was, zou ik in zo'n geval toch echt de telefoon pakken en wijzen op de garantie die voor tien jaar gegeven is. Kom het maar oplossen.'

### Verbaasd

Zo heeft Korstanje meer ideeën over wat er beter kan. De ontwikkelingen rond kunstgras-recycling heeft hij de laatste jaren soms met verbazing gevolgd. Jaren geleden werkte hij met VAR samen om de eerste stappen op dit gebied te zetten. Het verhaal is bekend: toen er meer aanbieders van recycling kwamen, werden die prijzen zo gedrukt dat onder meer VAR en Vink er de brui aan gaven. Nu zijn er wel fabrieken, maar die hebben ook een afzetmarkt nodig. Korstanje: 'Dan verwacht je dat gemeenten en adviseurs zeggen: wij willen kantplanken van gerecycled kunstgras. Maar tot mijn verbazing gebeurt dat in veel gemeenten niet. Er is veel handel in kantplanken en het is goed dat er producten van beton of aluminium bij komen. Als een gemeente dat een mooi systeem vindt: prima. Maar het is natuurlijk wel raar: nu er eindelijk een gerecycled product is, gaan sommige gemeenten daaraan voorbij. Een adviseur zou ook moeten kijken wat ecologisch gezien het beste is voor een gemeente en geen eigen ideeën bepalen.'

### Tweede leven voor kunstgras

Veel van de velden die nu ingeleverd zijn voor recycling, zijn volgens Korstanje helemaal nog niet 'op'. Hij geeft als voorbeeld een zand-hockeyveld. Dat heeft standaard een vezel-

lengte van 22 mm. Vaak heeft 80 procent van zo'n veld na tien jaar nog steeds een vezellengte van 22 mm en is dus nog prima voor het gebruik, alleen de intensief bespeelde delen niet. Zijn idee is om de goede delen van deze matten op te slaan voor hergebruik. 'Stel dat je van al het kunstgras dat wordt ingeleverd in een databank zou opslaan om welk type veld het gaat, welke vezellengte en welke kwaliteit. Als een gemeente in het land dan een veld heeft waarvan alleen de strafschoepgebieden versleten zijn, kijk je in de database en zie je dat er nog geschikte stukken kunstgras liggen. Je zou dan kunnen zeggen: we vervangen alleen de delen van het veld die versleten zijn. Een gemeente betaalt dan geen 3 ton voor een nieuw veld, maar bijvoorbeeld 20.000 euro voor twee nieuwe strafschoepgebieden, en kan weer jaren vooruit. Je hebt dan wel de medewerking van de bonden nodig, want zij eisen nu dat een veld uniform is. Als je in een veld twee nieuwe strafschoepgebieden legt, is de kleur anders en is het niet meer uniform. De energierestitutie en schokabsorptie wijken mogelijk ook iets af. Is dat erg? In mijn ogen niet, maar daar moeten de instanties dan wel voor openstaan.'

### Kunstgras in de tuin

J&E Sports is van oudsher specialist in de aanleg van kunstgrassportvelden. De laatste jaren heeft het bedrijf zich ook sterk ontwikkeld op het gebied van landscaping. Korstanje schat dat het bedrijf jaarlijks ongeveer een miljoen vierkante meter kunstgras voor sportvelden aanlegt. Bij landscaping ligt de verkoop op 600.000 vierkante meter, terwijl tuinen in oppervlakte natuurlijk aanzienlijk kleiner zijn. 'Kunstgras in de tuin is inmiddels een geaccepteerd product. Het ziet eruit als natuurgras en is onderhoudsvriendelijk. Zeker vorig jaar, toen mensen door corona meer tijd in hun tuin doorbrachten, heeft landscaping een enorme vlucht genomen. We exporteren ook veel kunstgras naar Engeland. Omdat wij op meerdere vlakken actief zijn, niet alleen in de sport, kunnen we daar gewoon tussen schakelen.' En dat is maar goed ook. 'Vergeleken met vroeger is de lol er wel een beetje af op de sportmarkt.'

