



Van ledspecialist naar technisch totaalpartner

Negen jaar geleden was de missie van Sportverlichting BV overzichtelijk. Oude conventionele sportveldverlichting eraf, ledverlichting erop. De markt lag open en vrijwel elke sportclub in Nederland had nog energieverslindende lampen in de masten hangen. Inmiddels ziet die wereld er totaal anders uit. De vervangingsmarkt raakt verzadigd, de projecten worden technisch steeds complexer en de groei komt uit nieuwbouw, internationale activiteiten en een nieuwe markt die directeur Martin Bolderman aanduidt als de 'led-voor-ledmarkt'.

Auteur: Wijnand Meijboom

'Toen wij begonnen, bestond 99 procent van onze business uit het vervangen van oude verlichting door led', vertelt Bolderman. 'Daar waren we goed in en daar zijn we succesvol mee geworden. Maar ongeveer 80 procent van die markt is inmiddels verzadigd.' Dit betekent volgens hem niet dat de vraag naar sportveldverlichting verdwijnt. Wel verandert de aard van het werk ingrijpend. Waar Sportverlichting BV vroeger vooral armaturen verving, realiseert het bedrijf tegenwoordig complete technische installaties op sportparken en in stadions. De focus is verschoven naar nieuwbouwprojecten en herontwikkelingen van sportaccommodaties. 'Het gaat allang niet meer over een lampje eraf en een lampje erop', zegt Bolderman. 'Wij leggen de complete infrastructuur aan. We bouwen meterkasten, leggen kilometers kabels, plaatsen funderingen, monteren masten en daarna komt de installatie van verlichting pas.'

Die ontwikkeling heeft ook gevolgen gehad voor de bedrijfsorganisatie. Monteurs zijn bijgeschoold, nieuwe technische specialisten zijn aangenomen en het bedrijf werkt steeds vaker samen met sportveldbouwers, padelbaanbouwers, ingenieursbureaus en adviesbureaus. 'Eigenlijk zijn we uitgegroeid tot een technische aannemer die complete sportveldinstallaties bouwt van A tot Z.' Daarbij houdt het werk niet op bij de uitvoering. Sportverlichting ondersteunt ook bij subsidieaanvragen, vergunningstrajecten, lichtplannen, lichthinderberekeningen, constructieberekeningen en veiligheidsvraagstukken. Vooral bij sportparken in woonwijken of nabij natuurgebieden worden die randzaken steeds belangrijker.

Tegelijkertijd ziet Bolderman een opvallende ontwikkeling in Nederland: de sterke groei van het aantal nieuwbouwprojecten. 'Het verbaast

SPORTVERLICHTING

me hoeveel nieuwbouw er nog steeds is', zegt hij. 'Velden worden vernieuwd, sportparken worden uitgebreid en padel blijft enorm groeien. Veel tennishallen worden omgebouwd naar padelhallen en daar hoort ook nieuwe verlichting bij.' Volgens Bolderman bestaat inmiddels bijna de helft van de Nederlandse omzet van zijn bedrijf uit nieuwbouwprojecten. Zodra een veld wordt vernieuwd of opnieuw wordt ingericht, wordt vaak meteen gekeken naar nieuwe masten, bekabeling, schakelkasten en verlichting.

Die ontwikkeling sluit aan bij de bredere trend waarin sportparken steeds technischer worden. Sportverlichting speelde daar enkele jaren geleden al op in. Zo werkte het bedrijf mee aan een volledig geautomatiseerde tennis- en padellocatie in Hem (nabij Venhuizen), waar verlichting, toegangscontrole, klimaatbeheersing en muzieksystemen met elkaar zijn gekoppeld. 'Eigenlijk hebben we daar drie jaar geleden al het sportpark van de toekomst gebouwd.' De grootste strategische keuze van de afgelopen jaren was echter de uitbreiding naar Duitsland. Bolderman zag al vroeg aankomen dat de Nederlandse ledtransitie uiteindelijk zou afvlakken. 'We hebben eerst uitgebreid onderzoek gedaan naar de Duitse markt. Hoe werken sportclubs daar? Hoe zit het met subsidies, vergunningen en cultuurverschillen? Vervolgens hebben we een Duitse entiteit opgericht onder de naam van Sportbeleuchtung Deutschland GmbH.'

Die aanpak blijkt succesvol. Volgens Bolderman is de ervaring die Sportverlichting BV in



Het grote project bij Borussia Mönchengladbach heeft Sportverlichting veel gebracht in Duitsland.

Nederland heeft opgebouwd een belangrijk verkoopargument. 'Wij hebben inmiddels meer dan vijfduizend sportvelden voorzien van ledverlichting. Dat trackrecord heeft bijna niemand.' In maart passeerde het bedrijf namelijk de mijlpaal van vijfduizend verlichte sportvelden. Daarnaast werkt Sportverlichting BV inmiddels aan het twintigste stadionproject. Opvallend is dat Nederlandse concurrenten inmiddels ook de stap naar Duitsland hebben gezet. Toch heeft Sportverlichting BV daar volgens Bolderman een voorsprong opgebouwd. 'Duitse clubs, stadions en gemeenten waareren de kennis en ervaring die wij in Nederland hebben opgedaan. Daardoor zit-

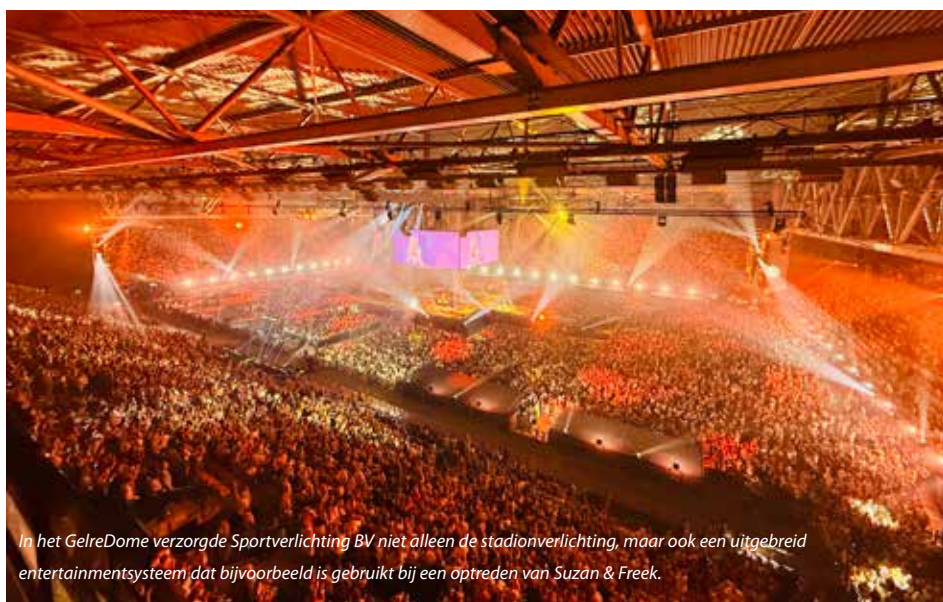
ten we vaak al aan tafel voordat een project überhaupt is aanbesteed. Ook hebben we vrij snel een prachtig project mogen installeren: het enorme stadion en de tien trainingsvelden van Borussia Mönchengladbach. Dat heeft ook zeker gezorgd voor een mooie spin-off in Duitsland.'

Entertainment

De groei beperkt zich niet tot amateuraccommodaties. Ook in de stadionmarkt heeft het bedrijf een stevige positie opgebouwd. 'Wij begonnen bij het sportclubje om de hoek', zegt Bolderman. 'Nu werken we aan ons twintigste stadion.' Projecten variëren van kleinere



Het plaatsen van masten



In het GelreDome verzorgde Sportverlichting BV niet alleen de stadionverlichting, maar ook een uitgebreid entertainmentsysteem dat bijvoorbeeld is gebruikt bij een optreden van Suzan & Freek.

betaaldvoetbalclubs tot grote stadionlocaties. Daarnaast ontstaat een nieuwe markt waarin sport en entertainment samenkomen. Een sprekend voorbeeld daarvan is het GelreDome. Daar verzorgde Sportverlichting BV niet alleen de stadionverlichting, maar ook een uitgebreid entertainmentsysteem waarmee lichtshows kunnen worden aangestuurd. Dit systeem wordt gebruikt tijdens voetbalwedstrijden, maar ook tijdens concerten en evenementen. In de afgelopen periode vonden er onder meer optredens plaats van Suzan & Freek, waarbij de stadionverlichting onderdeel werd van de totale showbeleving. 'Dan praat je ineens niet alleen met een voetbalclub, maar ook met productiemaatschappijen en concertorganisatoren', vertelt Bolderman. 'Samen kijk je hoe de stadionverlichting en de showverlichting elkaar kunnen versterken.'

Ook in Duitsland begeeft het bedrijf zich steeds vaker op dat snijvlak van sport en entertainment. In de ÖVB Arena in Bremen leverde Sportverlichting BV niet alleen stadionverlichting, maar ook honderden RGB-armaturen voor evenementen, concerten en andere publieksactiviteiten. 'Dat is een heel ander segment. Je hebt niet alleen te maken met sport, maar ook met sfeer, beleving en entertainment. Die combinatie vinden wij ontzettend interessant.'

'Negen jaar geleden ging het vooral over besparen. Nu gaat het veel meer over kwaliteit'

Hoewel in Nederland de eerste grote ledgolf grotendeels achter de rug is, ziet Bolderman een nieuwe vervangingsmarkt ontstaan. 'De eerste generatie ledinstallaties is inmiddels acht tot tien jaar oud. Veel van die systemen vallen inmiddels buiten de garantieperiode en zijn technisch ingehaald door de nieuwste genera-

'We zijn betrokken bij aanbestedingen voor stadionprojecten in Azië en in het Verenigd Koninkrijk. Dat zijn de markten waar wij kansen zien'

tie armaturen.' Volgens hem zijn de prestaties van moderne ledverlichting sterk verbeterd. 'Waar we vroeger twaalf armaturen nodig hadden, hebben we nu soms genoeg aan acht. De lichtopbrengst, de optieken en de efficiëntie zijn enorm verbeterd.' De energiebesparing van conventioneel naar led bedroeg gemiddeld ongeveer 50 procent. Een overstap van een eerste generatie ledsysteem naar de nieuwste generatie levert volgens Bolderman opnieuw een besparing op van circa 25 procent.

Maar de discussie gaat tegenwoordig niet alleen meer over energiekosten. 'Negen jaar geleden ging het vooral over besparen. Nu gaat het veel meer over kwaliteit. Clubs kijken naar lichtuniformiteit, verblinding, mastbelasting, onderhoud en de impact op de omgeving.' Daarbij merkt hij dat opdrachtgevers kritischer zijn geworden. Goedkope producten zijn minder vanzelfsprekend dan tijdens de eerste ledgolf. 'Destijds werd vaak op prijs gestuurd. Nu kijken clubs veel nadrukkelijker naar kwaliteit, betrouwbaarheid en service.' Volgens Bolderman zijn de ervaringen uit de eerste jaren van de ledtransitie daarin bepalend geweest. Diverse aanbieders die destijds met goedkope armaturen de markt betraden, zijn inmiddels verdwenen. Clubs blijven daardoor soms achter met installaties waarvoor geen ondersteuning of onderdelen meer beschikbaar zijn. 'Wij hebben er daarom bewust voor gekozen om in Nederland samen te werken met AAA-LUX. Wij zijn een honderd procent Nederlandse sportveldinstallateur en AAA-LUX is een honderd procent Nederlandse ledfabrikant. Natuurlijk is een in Nederland geproduceerd armatuur niet altijd de goedkoopste oplossing, maar clubs zien steeds vaker dat kwaliteit, continuïteit en service op de lange termijn veel belangrijker zijn dan de laagste

aanschafprijs.' Veiligheid speelt daarbij eveneens een grotere rol. Sportverlichting BV laat masten standaard inspecteren door gespecialiseerde partijen en betreft veiligheidsvraagstukken al vroeg in het proces. 'Je kunt veiligheid niet aan het toeval overlaten. Dat hoort tegenwoordig net zo goed bij een project als de verlichting zelf.'

Voor de komende jaren ligt de focus bij Bolderman vooral op verdere internationalisering. Daarbij kijkt Sportverlichting BV nadrukkelijk verder dan Duitsland en België. 'We zijn betrokken bij aanbestedingen voor stadionprojecten in Azië en in het Verenigd Koninkrijk. Dat zijn de markten waar wij kansen zien.' Een belangrijke leerschool was een project in Maleisië, waar het bedrijf enkele jaren geleden een groot sportcomplex in Kuala Lumpur van ledverlichting voorzag. 'Daar hebben we ontzettend veel geleerd over cultuurverschillen, logistiek en samenwerken met lokale partijen. Die ervaring helpt ons nu bij grotere internationale projecten.' De ambitie is duidelijk. Kleine projecten dicht bij huis blijven belangrijk, maar voor verre markten richt Sportverlichting BV zich vooral op grote sport- en stadionprojecten. 'Onze referenties bij toonaangevende stadions openen deuren', zegt Bolderman. 'Daardoor worden we steeds vaker betrokken bij complexe en prestigieuze projecten, zowel in Nederland als daarbuiten. Dat is een mooie ontwikkeling en een bevestiging van de groei die we in de afgelopen negen jaar hebben doorgemaakt.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!