

Wie in de kunstgrassector werkt, weet: volume is cruciaal



Spo(r)tgoedkoop

Wie is de grootste in kunstgrasland? Die vraag staat centraal in ons Trendrapport Kunstgras 2020, dat sinds kort online te bestellen is. Kort gezegd brengen we met dit rapport jaarlijks in kaart wie per sport de meeste kunstgrasvelden aangelegd heeft. Het zijn cijfers die aannemers zelf wellicht niet graag prijsgeven, maar die toch een inkijkje bieden in de huidige stand van zaken op de kunstgrasmarkt. Natuurlijk kregen we hier direct reacties op. 'Sinds wanneer is kwantiteit leidend?' vroeg één lezer zich terecht af. Natuurlijk is de kwaliteit van werk, die ook vastligt in sporttechnische keuringen, minstens zo belangrijk. Maar voor opdrachtgevers kan een rapport met objectieve cijfers wat duidelijkheid scheppen in het vaak zo troebele kunstgraslandschap.

Wellicht kan de opkomst van nieuwe technieken het vak een impuls geven

Bovendien blijkt kwantiteit in de praktijk wel degelijk leidend. Wie in de kunstgrassector werkt, weet: volume is cruciaal. In deze editie van Fieldmanager staat het verslag van onze forumdiscussie, waarin we met een groep mensen van onder de 45 jaar in gesprek gingen over werkdruk in de sportsector. De aanleiding: werkdruk is een groot probleem in de sportsector en het altijd maar moeten produceren en aanleggen is een van de oorzaken hiervan. Eén aannemer verwoordt treffend: 'Wij hebben als aannemers gewoon volume nodig om zwarte cijfers te draaien. De marges zijn laag.' En dat geldt eigenlijk voor alle grote partijen die in Nederland actief zijn. Soms worden er spotgoedkoop velden aangelegd om de boel maar draaiende te houden.

De keerzijde van dit verhaal is de werkdruk en, daarmee samenhangend, de lage instroom van jongeren. Voor de huidige generatie is het niet meer zo vanzelfsprekend om dag in, dag uit met werk bezig te zijn. Dat maakt het nog lastiger om jongeren aan te trekken. Er zijn er maar weinig die vroeger al wisten: ik wil later fieldmanager worden. Vaak komen ze via stages of een aantal omwegen op sportvelden terecht. Terwijl het voor velen toch een jongensdroom is om in de sportsector, zeker de voetbal-sport, te werken. Maar in de praktijk valt dat nog weleens tegen.

Wellicht kan de opkomst van nieuwe technieken het vak een impuls geven. *Precision farming* doet ook in de sportsector langzaam maar zeker zijn intrede, zo valt ook te lezen in deze editie. Een moderne fieldmanager is bezig met bodemsensoren, kan beregening vanaf de telefoon aansturen en heeft constant inzicht in de waardes van de sportvelden. Het werken met dit soort moderne technieken sluit perfect aan bij de interesses van de zogenoemde smartphonegeneratie, zij die na 1995 geboren zijn. De fieldmanager van de toekomst maait niet meer zelf, maar stuurt zijn robots aan op basis van data, of het nu om maaien, bemesten of beluchten gaat. Naast betere velden levert dit misschien nog wel een extra voordeel op: efficiënter onderhoud, en daarmee de gewenste werk-privébalans voor jongeren.

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

