



# De losse eindjes van 2021

## Veel vertraging door tekort aan materialen, force majeure en slechte planning

**Deze zomer verliepen veel kunstgrasinstallaties nogal problematisch. Gevraagd naar de oorzaken daarvan wijzen veel betrokkenen naar de naweeën van de COVID-pandemie, maar critici nemen dat niet zomaar aan. We doen er verstandig aan om allemaal eens bij onszelf te rade te gaan, want zonder structurele aanpassingen zullen er bij de aanleg van kunstgrasvelden problemen blijven bestaan, zo is de boodschap.**

Auteur: Guy Oldenkotte

### Leveringsproblemen

Voor veel clubbestuurders, ambtenaren, adviseurs, sportveldenbouwers en toeleveranciers was 2021 een frustrerend jaar. Juist toen de overheid het groene licht gaf om de economie weer ongehinderd en op volle toeren te laten draaien, begon men op verschillende plaatsen problemen te ervaren. Problemen met de levering van hekwerk, straatwerk en andere onderdelen voor sportveldprojecten hadden hun weerslag op de voortgang van de installatie. Het noopte Tencate Grass zelfs om zijn klanten hierover eind juli schriftelijk te benaderen, samen met kunstgraspartner Greenfields en klanten Domo Sports Grass en Edel Grass. Problemen bij leveranciers van grondstoffen en ontwrichting van het wereldwijde containervervoer werden daarbij genoemd als oorzaak. De brief viel veel lezers rauw op het dak, en op een ongelukkig moment. De genoemde oorza-

ken vallen dan ook niet bij iedereen in goede aarde, temeer omdat de vier bedrijven, samen met Fieldturf Tarkett, verantwoordelijk zijn voor vrijwel alle installaties in ons land. Mark de Jong van Malsen Sport en Civiel wijst op de late verzending van de boodschap. 'Deze brief is midden in het installatieseizoen verzonden, terwijl dit al veel eerder in kaart had moeten worden gebracht. Volgens mij hebben ze onvoldoende geanticipeerd op de ontwikkelingen', zo moppert hij. Ook Wim Glaap van Newae Adviseurs laat zich niet zomaar voor een gat vangen. 'Onzin', zo noemt hij de argumenten. 'De pvc-industrie kondigde al in maart aan dat haar leden verwachtten met leveringsproblemen te maken te krijgen. Deze boodschap had zeker eerder kunnen worden verstuurd.' Als aan Arjan Knottnerus van Fieldturf Tarkett wordt gevraagd of ook dat bedrijf problemen heeft, is zijn reactie: 'Het was al geruime tijd bekend

dat deze problemen er waren. Vandaar dat wij vroegtijdig zijn begonnen voorraad in te slaan, waardoor wij geen echte leveringsproblemen hebben gehad.'

### Bron is bepalend

Knottnerus kan dat met een gerust hart zeggen. Fieldturf Tarkett betreft zijn polymeren bij Europese leveranciers en produceert in Frankrijk en Duitsland. Tencate Grass heeft fabrieken in Nijverdal, de VS en de Verenigde Arabische Emiraten. Na enig aandringen is Hein Heerink, managing director fibers and fabrics van Tencate Grass, bereid om wat meer duidelijkheid te scheppen. Hij wijt de situatie vooral aan een ongelukkige samenloop van omstandigheden. 'Ook onze fabrieken worden lokaal bevoorrad, maar de *supply chain* voor polyethyleen is erg complex.' 'Zo zijn er bepaalde basisgrondstoffen voor polyethyleen (PE) die uit de VS moeten worden gehaald. Als gevolg van de vorst van dit voorjaar heeft een aantal raffinaderijen daar te kampen gehad met schade. Daardoor heeft het even geduurd voordat hun productie weer op gang kwam', zo licht hij toe. Het leveringsprobleem heeft vooral de productie van kunstgras voor hockey geraakt. 'Onze leverancier van polymeer voor kunstgras kon niets anders doen dan wachten op nieuwe aanvoer uit de Verenigde Staten. Omdat de kunstgrasmat het-

zelfde moet zijn als de mat waarmee de velden-bouwer op de Sportvloerenlijst staat, kon onze leverancier niet zomaar op een andere grondstof overstappen.' Daarnaast kreeg Tencate Grass te maken met een extra grote vraag naar kunstgras. 'Veel van onze klanten hebben hun werkkapitaal, de voorraad in 2020, bewust laag gehouden, omdat er toen nog veel onduidelijk was. Toen de markt eindelijk openging, was de vraag naar kunstgras enorm. Niemand had dat verwacht.' Daar kwam de stremming van het Suezkanaal nog bovenop. 'Garen voor voetbal produceren wij vooral in onze fabriek in de Verenigde Arabische Emiraten, maar de stremming en daaropvolgende vertraging hebben absoluut hun weerslag gehad op onze levering van kunstgrasgaren voor voetbalmatten', zo luidt zijn verklaring. *If it rains, it pours.*

### Problemen wel/niet opgelost

Heerink is inmiddels positief gestemd en gelooft dat veel van de problemen zijn ondervangen. 'Het scheepsverkeer tussen het Midden-Oosten en Europa loopt inmiddels weer soepel en onze grondstoffenleverancier verwacht dat de leveringsproblemen komende maanden definitief zijn opgelost. Zo niet, dan hebben we inmiddels een alternatief achter de hand dat ook aan de gestelde eisen voldoet.' Hij wijst erop dat de fabrieken van de Tencate Grass Group al enige tijd continu draaien, waardoor er inmiddels een grote inhaalslag is gemaakt. 'Tot een paar jaar geleden gingen de fabrieken tijdens de zomer dicht, zodat iedereen op vakantie kon. Tegenwoordig is de vraag naar kunstgras zo hoog dat al onze fabrieken het hele jaar door 24 uur per dag, zeven dagen per week draaien.' Bij Edel Grass is R&D-manager Victor Neuteboom echter nog voorzichtig. Volgens hem lijken sommige problemen zelfs iets groter te worden. 'Er is een

algemene schaarste aan PE en PP, wat inhoudt dat dit probleem niet alleen vezels raakt (PE), maar ook tuftdoek (PP). Ook wat betreft coating heeft de markt tijdelijk onder druk gestaan, maar Edel Grass heeft dat inmiddels ondervangen. 'Hier is altijd nog de vluchtweg om uit te wijken naar een coating van polyurethaan in plaats van latex.' Ook John Penninck, CEO van Sports & Leisure Group, waar onder meer Domo Sports Grass en Limonta Sports onder vallen, verwacht een stroperige start voor volgend jaar, maar blijft positief. 'De problemen zijn stilletjesaan aan het wegebben doordat de grondstoffenmarkt het probleem begint te ondervangen, terwijl we de piek van het seizoen inmiddels achter ons hebben', zo stelt hij gerust.

### Zelfreflectie gewenst

De problemen van dit jaar lijken dus van tijdelijke aard te zijn. Toch meent Glaap dat de gehele markt er sowieso goed aan doet om eens bij zichzelf te rade te gaan. 'Sommige partijen hebben te veel projecten tegen een te lage prijs ingekocht in de hoop een mooi marktaandeel te halen', zo merkt hij op. De kunstgrasmarkt wordt de laatste paar jaar gedreven wordt door volume. Vanwege alle ontwikkelingen zijn nu de rapen gaar voor dit soort bedrijven. 'Als ik zie dat bedrijven uitgaan van een rendement van een half procent, krijg ik het idee dat de markt geen geld wil verdienen aan kunstgrasinstallaties. Een rendement van 2 of 3 procent wordt door kunstgrasveldenbouwers al als hoog beschouwd, terwijl in de civiele techniek een rendement van 10 procent normaal is.' Met dergelijk kleine marges blijft er weinig ruimte voor de bouwers om problemen op te lossen. De Jong deelt die mening. Ook meent hij dat er van de kant van de gemeenten nog altijd stappen kunnen worden gezet. 'De voorbereidingen voor projecten zijn vorig jaar laat op

gang gekomen. Daardoor heeft men een aantal vertragingen zelf in de hand gewerkt.' De Jong pleit ervoor dat gemeenten voortaan hun voorbereidingsbudget loskoppelen van het projectbudget. 'Daardoor kunnen ze zaken eerder in het jaar plannen, zodat ze sneller kunnen schakelen en het bouwseizoen eerder kan beginnen.' Dat idee spreekt Knottnerus wel aan. 'Wij ontvangen de aanbestedingen vaak erg laat, op het moment dat het seizoen al draait.' Het is algemeen bekend: hoe later de overdracht van de informatie, hoe lastiger het is om problemen tijdig te ondervangen. Heerink gaat daarin mee. 'De markt is de afgelopen jaren verwend geraakt. Ik vrees dat we de tijd van just-in-time leveringen achter ons moeten laten. De vraag naar kunstgras is enorm, ook uit de landschapingmarkt. De productie moet steeds eerder gepland worden. Onze fabrieken draaien nu al 24/7, 365 dagen per jaar, en er is weinig ruimte om dat plotseling te veranderen.' De afgelopen jaren heeft Tencate Grass al fors geïnvesteerd in nieuwe productiecapaciteit. Ook voor volgend jaar zijn er soortgelijke plannen. 'Toch zal de noodzaak van betere planning in de markt daardoor niet veranderen', aldus Heerink.

### Boete laatste redmiddel

De ontwikkelingen van het afgelopen jaar hebben sommige gemeenten ertoe bewogen om terug te vallen op boeteclausules in overeenkomsten. Een aantal sportveldenbouwers lijkt momenteel de wonden daarvan, terwijl een paar anderen nog in conclaaf willen gaan. 'Wij adviseren onze klanten in de projectvoorbereiding op basis van signalen uit de markt, zodat ze enigszins rekening kunnen houden met die informatie wanneer het contractdocument wordt uitgezet in de markt.' 'Gemaakte afspraken over de planning moeten worden nagekomen', zegt Glaap daarover. 'In het contractdocument zijn hiervoor spelregels en financiële afspraken opgenomen. Als je inschrijft, ken je de randvoorwaarden waaraan je als aannemer of leverancier moet voldoen.' Hij meent dat bouwers en leveranciers problemen veel eerder kunnen ondervangen en erover communiceren. 'Er kan veel sneller met de klant worden gecommuniceerd over vertragingen door middel van de nota van inlichtingen die regelmatig moet worden verstrekt. Zo kan de klant er beter op anticiperen.' Ook De Jong vindt dat de betrokken leveranciers de klant sneller moeten informeren in het geval van vertraging. Maar net als Glaap is hij van mening dat de boeteclausule een laatste


 Victor Neuteboom  Edel Grass

 Hein Heerink  Tencate Grass

Vanwege de hoge vraag naar kunstgras draaien fabrieken tegenwoordig continu.



redmiddel is. 'Iedereen zal de hand in eigen boezem moeten steken, kritisch naar zichzelf moeten kijken en niet zomaar naar een ander wijzen', zo merkt De Jong op.

### Andere benadering?

De Jong oppert om ons hele aanbestedingssysteem eens tegen het licht te houden. 'We zouden de manier waarop we aanbesteden eens opnieuw moeten bekijken. We accepteren offertes met de laagste prijs waarbij het plan van aanpak onvoldoende onderbouwd is, terwijl offertes met een gedegen plan van aanpak maar een duurder installatie onvoldoende kans maken.' Gezien de ontwikkelingen van het afgelopen jaar had een goed plan van aanpak veel problemen kunnen ondervangen, zo merkt hij op. In de jacht op de laagste prijs worden soms gevaarlijke dingen gedaan. 'Het maakt een groot verschil of je te maken hebt met een uitvoerder die specifiek bij één project betrokken is, of met een uitvoerder die meerdere projecten onder zijn hoede heeft. Uiteindelijk is hij verantwoordelijk voor de voortgang. Het vermogen van de uitvoerder om te communiceren en flexibel te schakelen, kan het verschil maken.' Vandaar dat De Jong wel wat voelt voor het principe dat in België wordt aangehangen. In België wordt de goedkoopste inschrijver standaard uit de shortlist weggelaten. Penninck pleit ervoor dat gunning op basis van de laagste prijs ook in Nederland wordt losgelaten. Dat vraagt wel om een andere aanpak bij de gunnende partij. 'Zolang de aanbestedings-

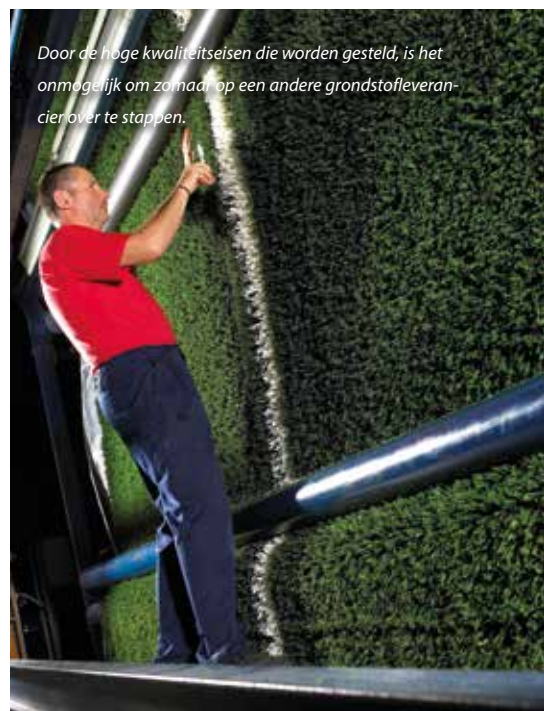
specificaties voor iedereen toegankelijk zijn, zal er weinig vooruitgang zijn en zal de laagste prijs leidend blijven.' In plaats van de specificaties voor te kauwen, moet men de leveranciers meer ruimte laten voor innovatie. 'De regulator moet reguleren en de kwaliteitsgrenzen omhoog trekken', zo meent hij. Als gemeenten minder streng zijn met de specificaties, is er ook meer flexibiliteit om problemen in de *supply chain* te ondervangen, zo is de gedachte.

### Invloed op prijs

Sommige critici menen dat de vertragingen van het afgelopen jaar de opmaat zijn tot een prijsverhoging voor kunstgras. Waar de marges vroeger vooral achter in de keten werden bepaald, zijn het tegenwoordig de bedrijven boven in de keten die de grootste winsten maken, zo klinkt het vanuit de markt. Heerink stelt dat we in een rare tijd leven, waarin alles duurder wordt. 'Loonstijgingen, de hoge gasprijs, de inkoopprijs van polymeren en masterbatch, de beschikbaarheid van zeecontainers, al die dingen hebben hun weerslag. De wereld is aan het veranderen.'

Heerink: 'Door flexibeler te worden en meer met onze klanten mee te denken, proberen wij de meeste ontwikkelingen te ondervangen.' Hij sluit echter niet uit dat de prijzen op termijn, misschien moeten worden aangepast. 'Gelukkig hebben wij langlopende contracten met onze leveranciers. Daardoor is er wat ruimte om de ontwikkelingen voorlopig op te vangen maar

Door de hoge kwaliteitseisen die worden gesteld, is het onmogelijk om zomaar op een andere grondstofleverancier over te stappen.



dat zal niet altijd zo blijven.' Ook Knottnerus denkt dat de inflatie voorlopig mee blijft spelen. 'Wij hadden gedacht dat de prijzen van grondstoffen zouden dalen, maar dat is niet het geval. Die worden alleen maar duurder, terwijl de vraag ernaar enorm is.' En met tarieven van zo'n 15.000 dollar per zeecontainer, terwijl die vóór corona nog 2.500 dollar bedroegen, zal ook de prijs voor transport voorlopig niet dalen. 'Ik hoop dat de productie bij de vezel- en tapijtfabrikanten deze winter blijft doordraaien, zodat ze achterstanden kunnen wegwerken en klaar zijn om straks aan het nieuwe seizoen te beginnen', zegt Glaap. 'Deze prijsstijgingen zullen niet alleen komen van kunstgrasleveranciers, maar ook van andere partijen in de keten van de sportveldenaanleg, zoals bouwers van de onderbouw, toeleveranciers van bijvoorbeeld shockpads en infill-leveranciers. Al deze verhogingen bij elkaar zullen een aanzienlijke stijging teweegbrengen', verwacht Neuteboom van Edel Grass.

Het jaar 2021 was niet bepaald het *finest moment* voor de sportveldenmarkt. Fabrikanten en bouwers zullen bij zichzelf te rade moeten gaan om te bedenken hoe ze dit volgend jaar gaan ondervangen. Tegelijkertijd doen ook kopers er goed aan om hun aanpak en procedures eens tegen het (winter)licht te houden.



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!