



‘We kijken vooruit, niet meer achterom’

Met goede hulp en loyaliteit schijnt de zon weer volop

Het faillissement van Prograss werd net voorafgaand aan het seizoen uitgesproken. Een beroerder tijdstip kon niet. Maar het bedrijf is er weer en gaat door onder de naam Prograss Europe BV. Zo'n faillissement gaat je niet in je koude kleren zitten, maar biedt ook weer kansen, vindt algemeen directeur Mark Timmerman. ‘We focussen ons nu op een beperking van het assortiment en willen sterker worden op gebieden waar we toekomst in zien.’

Auteur: Sylvia de Witt



6 min. leestijd

INTERVIEW

eind 2005 ook gebeurde.

‘Wanneer zoiets als een faillissement plaatsvindt, houd je jezelf ook een spiegel voor: Wat wil ik verder nog? En wil ik dat nog op dezelfde manier? Ik heb de keuze gemaakt om vooral dingen te blijven doen waar ik goed in ben, vakinhoudelijk; dat is het buitenwerk, klanten adviseren over onderhoud en aanleg. Dat is mijn ding. Voor andere dingen op het gebied van financiën, personeel, regelgeving, certificering en dergelijke kan ik de expertise van anderen gebruiken.’

Scheur in zijn broek

Na het faillissement belde Timmerman een klant. Die zei tegen hem: ‘Weet je hoe ik dit ervaren heb? De vijver was een beetje troebel geworden. Ik wist even niet waar ik aan toe was: wie ging er verder met welke producten? Daar kwam bij dat allerlei mensen stenen in de vijver gooiden om die troebel te houden met het oog op de concurrentie. Maar nu is de vijver weer helder en gaan we gewoon verder.’

Dit gaf Timmerman weer moed en zin om door te gaan. ‘Het faillissement was net voorafgaand aan het seizoen uitgesproken. Een beroerder tijdstip kun je niet hebben. Zoiets gaat je echt niet in de koude kleren zitten. Toen dit speelde, had ik ook heel andere keuzes kunnen maken. Er zijn ook aanbiedingen langsgeslagen. Maar uiteindelijk heb ik ervoor gekozen om in dit segment te blijven, alleen in een wat andere rol. Zo’n faillissement biedt ook kansen en daar hebben we ons zoveel mogelijk op gefocust. Dit seizoen hebben we gebruikt om intern klaar te zijn voor 2019. We kijken vooruit en niet meer achterom. Iemand maakte de vergelijking: Mark heeft een scheur in zijn broek opgelopen. Nou, dat kan gebeuren. Ik ben gezond en ik lach nog. Zo sta ik erin.’

opgepikt worden.

‘Dat is een voordeel in deze nieuwe situatie. We kunnen nu echt zeggen: Wat past in ons gamma en wat halen we eruit?’

Van DLF levert Prograss de Masterline-graszaadmengsels. De mengsels zijn samengesteld uit fijnbladige, dichte grasrassen die een sterke tolerantie moeten leveren tegen bespeling, ziekte en droogte. Van DSV Zaden levert Prograss de Eurograss-reeks. Onder deze merknaam worden uitgebalanceerde mengsels samengesteld, voornamelijk voor de sport- en openbaargroenmarkt. ‘We kijken nu in de keuken bij twee graszaadbreeders’, vertelt Timmerman. ‘En dat is bijzonder; daar ontdek ik weer nieuwe dingen. Ieder bedrijf heeft zijn eigen innovaties en toevoegingen. Zo is DLF op het moment heel sterk in het tetraploïde ras. Als Prograss waren wij in de golfwereld toonaangevend, dus de samenwerking met DLF was een logische stap. Ze deden wel wat in golf, zeker DLF, maar niet in de mate waarin wij dat gewend waren. Ze wisten dat ik niet verder kon met Barenbrug en dan zijn er niet zoveel alternatieven. Daar waren we dus snel uit.’

‘De vijver was een beetje troebel geworden. Maar nu is die weer helder en gaan we gewoon verder’

Eind februari sprak de rechtbank het faillissement uit over graszaad- en meststoffenhandelaar Prograss. Even leek het erop dat de sport- en golfwereld hierdoor een toonaangevende leverancier zou kwijtraken, maar er verscheen een reddende engel. Met de nieuwe eigenaar kwam ook een andere identiteit: Prograss Europe BV, maar de handelsnaam luidt nog steeds Prograss, ‘*professional grass service*’. Timmerman is weliswaar geen eigenaar meer, maar nog wel algemeen directeur.

Spiegel

Timmerman rolde het ondernemersvak in toen hij in 1999 bij Prograss begon. Hij kwam uit het openbaar groen, de sportvelden, dus richtte hij zich als accountmanager eerst op die sector. Wel met het vooruitzicht om de zaak ooit over te nemen, wat

Kijkje in de keuken bij twee graszaadbreeders ‘De shit uit je verleden is de mest voor je toekomst.’ Dat is de filosofie van trainer en spreker Sierd Nutma. Er zitten veel mooie lessen opgesloten in tegenslag. Een topsporter is ziek geweest en wint vervolgens goud. Een ondernemer gaat failliet en heeft vervolgens een succesvol bedrijf. Wanneer mensen succes hebben, is er vaak tegenslag aan voorafgegaan. En Timmerman gaat er nu helemaal voor. Bij de doorstart van Prograss kon al het personeel meegaan; alleen de buitendienstman is niet meegegaan en per 1 mei vervangen door Ron Bakker. De distributie wordt nog door dezelfde partner verzorgd: Van Reenen in Barneveld. Leverancier Barenbrug is afgehaakt. DLF en DSV Zaden zijn daarvoor in de plaats gekomen. Er is toegang tot meerdere ‘keukens’, dus er kan meer

Watermanagement

Prograss treedt de komende periode naar buiten met de veranderingen. De geluiden die het bedrijf nu al ontvangt, zijn positief; de loyaliteit is groot. ‘Dat sterkt ons bij de stappen die we gezet hebben.’ Er is de tijd genomen om goede keuzes te maken, kritisch te kijken naar het productengamma en te kijken naar ontwikkelingen in de markt. De focus ligt nu op beperking van het assortiment en versterking op het gebied van watermanagement. Timmerman: ‘Het gaat om water in de breedste zin van het woord; niet alleen de kwantiteit, maar ook de kwaliteit is belangrijk. Kijk naar de verzilting in het westen. Ook in een droog seizoen als 2018 liepen we hiertegenaan. Hier en daar was het beregeningswater zo slecht, dat het lastig was om

gras te laten groeien. We hebben ooit de wetting agents geïntroduceerd in Nederland. In het begin werden die hoofdzakelijk ingezet op greens. Maar watermanagement wordt steeds belangrijker; je ziet een verschuiving van het gebruik van die producten van greens naar volledige golfbanen, dus ook fairways. Ook neemt het gebruik op andere sportvelden en in stadions toe.’

Prograss had voorheen de exclusieve verkoop van Aquatrols, de marktleider voor wetting agents, maar heeft deze exclusiviteit niet meer. De producten zijn nog wel bij Prograss verkrijgbaar. ‘Dat betekent dat we niet meer aan Aquatrols gebonden zijn en ook naar andere producten kunnen kijken, en dat doen we ook. Watermanagement moet toegankelijker worden voor een bredere markt, qua budget, maar ook qua toepassing. Hierover hebben wij bepaalde ideeën, zodat de toepassing op sportvelden in de toekomst beter wordt.’

‘Om betere grasmatten te krijgen met minder onkruid en minder ziektes, zie je ook op dat gebied een ontwikkeling in doorzaaistrategieën. Er wordt veel meer en veel vaker doorgezaaid. Daarnaast wordt bij de keuze van graszaad de zouttolerantie (4Salt) belangrijker. Het meststoffengebruik neemt af, zeker dat van korrelmeststoffen. Er is een verschuiving gaande naar milieuvriendelijkere, organisch gebaseerde producten. Daarnaast zien we een toenemend gebruik van wateroplosbare en vloeibare producten op het gebied van plantenvoeding en biostimulanten. Dit zijn allemaal tendensen waar we oog voor hebben en die hebben meegespeeld bij onze keuzes voor leveranciers en bepaalde producten.’

Producten onder label Professional Turf Solutions Compo Expert was al meststoffenleverancier van Prograss; nu wordt er nog nauwer samengewerkt met dit bedrijf op het gebied van minerale meststoffen. ‘Compo heeft ons dit jaar goed gesteund en wil meer betekenen voor Prograss. In het verleden hadden we twee leveranciers die min of meer hetzelfde leverden: ICL en Compo.’

Het bedrijf besloot zich te focussen op Compo Expert voor de minerale meststoffen. Tot het gamma behoren ook diverse vloeibare meststoffen op basis van zeewierextracten, maar met telkens een ander bestanddeel met bijkomende biostimulante effecten, zoals silicaten of nuttige bodembacteriën. Daarnaast zijn er fijngranulaten met hoogwaardige, langzaam werkende stikstofcomponenten.

‘Voor de producten die Compo niet in het assortiment heeft, kijken wij heel expliciet naar andere mogelijkheden. Al zo’n vijf jaar hebben wij een

aantal producten met het eigen label Professional Turf Solutions. Daar komen nu nog een paar producten bij om het pakket compleet te maken.’

Nieuwe service

Golfbanen vormen nog steeds de hoofdmoot, maar voor Prograss zit de groei in sportvelden. De sportveldenmarkt is veel groter en nieuwe golfbanen worden er bijna niet meer gebouwd. Voor sportvelden kan Prograss veel meer betekenen. Prograss verkoopt producten, maar biedt ook kennis en begeleiding door middel van het Prograss-concept. ‘Dat is onze kracht’, meent Timmerman. ‘Leveranciers zijn allemaal specialist op hun eigen terrein: voeding, meststoffen, watermanagement of graszaden. Wij brengen dat allemaal samen en willen uiteindelijk de beste oplossingen bieden. Door scholing, onafhankelijk onderzoek en hulp van leveranciers willen wij hier een goede invulling aan te geven.’ Innovaties op het gebied van gras worden kritisch gevolgd, en opgepikt als ze interessant zijn. Volgend jaar komt Prograss in samenwerking met Compo Expert met een nieuwe service: ziektediagnose van gras. Compo Expert doet dit al in Duitsland. ‘Sommige ziektes werden dit jaar verward met droogteschade of met andere ziektes. Er zijn nu methodes om op basis van DNA-profielen de vinger precies op de zere plek te leggen. Op basis daarvan kun je ook de goede maatregelen nemen. Ik kan veel dingen van elkaar onderscheiden, maar in extreme situaties twijfel je soms en wil je bevestiging hebben. Nu nemen we een monster, sturen het op en binnen een aantal dagen hebben we een diagnose.’

Europa

Nog even terug naar de nieuwe naam met de toevoeging Europe. Gaat Prograss Europe BV zich nu meer op Europa richten?

‘De naam komt uit mijn koker en is met het oog op de toekomst gekozen. Maar voorlopig focussen we ons erop om hier in Nederland de boel vlot te trekken. We waren al wat actief in België en Duitsland en Europa wordt steeds meer één geheel, ook in deze branche. We zijn al eens benaderd door leveranciers, dus met ons concept kunnen we zeker ook iets betekenen in andere landen. Maar dat is nog even toekomstmuziek’, besluit Timmerman.



Be social

Scan of ga naar:

www.fieldmanager.nl/article/28067/we-kijken-vooruit-niet-meer-achterom

