

A middle-aged man with a bald head and blue eyes, wearing a dark suit jacket over a light blue shirt and a dark tie, is holding a large, rectangular block of artificial grass. He is looking directly at the camera with a serious expression. The background is a plain, light gray.

De komende weken vlieg
ik heel Europa af om **de
verschillende mogelijke
klanten te bezoeken die
we tijdens de FSB beurs
hebben ontmoet**



CCGrass nadrukkelijker aanwezig in Europa

Bryn Lee aangesteld om positie in Europa verder uit te bouwen

CCGrass heeft Bryn Lee aangetrokken als CEO voor haar Europese activiteiten. Lee is een oude rot in de kunstgrasindustrie met managementervaring bij, onder meer, TigerTurf en Bonar Yarns. Fieldmanager sprak met hem over de plannen en ambities die CCGrass heeft voor Europa.

Auteur: Guy Oldenkotte

Voor velen is CCGrass relatief onbekend. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door de heersende argwaan jegens alles dat uit China komt. Het land wordt vaak in verband gebracht met producten van plastic maar voor velen staat dat synoniem aan 'slechte kwaliteit' en 'slechte service'. Toch is dat vertekend. In 2011 werd CCGrass door AMI Research erkent als grootste producent van kunstgras ter wereld. Ook in de 2016 editie van AMI's Research Report staat CCGrass bovenaan. Sinds haar oprichting in 2002, heeft de kunstgras-fabrikant méér dan 100.000.000m² kunstgras in méér dan 10 landen gelegd. Het bedrijf is vooral toonaangevend in kunstgras voor landscaping. Eén van haar grootste klanten is de internationale warenhuisketen Walmart. Behalve in landscaping is CCGrass ook erg bij de markt voor kunstgras voor sport betrokken. Ze zijn één van de slechts zes FIFA Preferred Producers. Daarmee zijn ze tevens het enige Aziatische bedrijf dat zich zo mag noemen, net als dat ze het enige Aziatische bedrijf zijn dat zich een door FIH gecertificeerde fabrikant mag noemen. De kwaliteit van hun producten wordt voortdurend getest en geverifieerd door testinstellingen zoals Sports Labs, Labosport, Kiwa ISA-Sport

en SGS (Intron) en erkend door de verschillende sportautoriteiten zoals FIFA en FIH. Investeren in een kunstgras sportveld van CCGrass lijkt dus veilige beslissing. De vraag is: waar kan men daarvoor terecht?

FM: Je hebt bijna 30 ervaring in de kunstgrasindustrie en werkte onder andere voor bedrijven zoals de SIS Group, TigerTurf, Desso en Bonar Yarns. Wat deed je besluiten om bij CCGrass aan de slag te gaan?

BL: 'In 2010 heb ik hun fabriek bezocht in China en heb daarbij de eigenaren en het personeel ontmoet. Ik was erg onder indruk van wat ik zag. De Chinezen zijn erg toegewijd en gedreven. Ze willen dingen graag bijzonder goed doen. Dat deed me besluiten om als consultant voor hen aan de slag te gaan. De commerciële kennis die ik heb, en de ruime ervaring in de sportwereld, zullen me nu gaan helpen die typisch Chinese drive, efficiëntie, organisatie en team spirit die zo duidelijk is in China, in Europa te evenaren en beschikbaar te maken voor het grotere publiek.'

FM: Je recente LinkedIn profiel en de media-aankondiging van CCGrass maken ons nieuwsgierig: ontsteek het vuurwerk: welke knaller mogen we gaan verwachten!?

BL: 'Vanaf eind 2017 zal CCGrass haar eigen Europese vestiging hebben. Zo kunnen we onze huidige klanten beter ondersteunen en ons marktaandeel in Europa verder vergroten. De documenten voor de nieuwe vestiging zijn al ondertekent door het management en de nieuwe naam is al vastgelegd. In Europa heten we straks Altime Sports & Leisure GmbH. Voor CCGrass is het een belangrijke stap vooruit om zo een betere band met haar Europese klanten te hebben. Maar het is ook een logische stap omdat CCGrass graag dicht bij haar belangrijkste markt wil zijn. Dat Altime Sports & Leisure GmbH straks gevestigd zal zijn in Frankfurt, lag voor de hand. De luchthaven van Frankfurt is, na Schiphol, de tweede grootste van Europa. Dagelijks vertrekken er rechtstreekse vluchten naar Jiangsu in China, waar onze productielocatie is. We zullen alleen CCGrass producten gaan verkopen. Ik ben aangesteld als de CEO en op dit moment zijn we bezig verkopers en kantoormedewerkers aan te trekken.'



De productie in China is één van de modernste in de industrie.

Ons doel is om meer niche oplossingen te bieden voor de vele uitdagingen die we hebben in deze industrie

FM: Wat zal dat gaan betekenen voor jullie productie en ondersteuning?

BL: 'Onze productie blijft in China. CCGrass heeft daar momenteel twee moderne fabrieken staan die samen 500.000m2 meten. CCGrass heeft daar meer machines staan dan enige andere fabrikant in de kunstgrasindustrie. De meeste machines komen oorspronkelijk uit de Verenigde Staten en Europa. Ook liggen we op schema met onze plannen voor een derde fabriek. Wanneer alles blijft gaan zoals het nu gaat, dan zal die van 2019 gaan produceren. Ons kantoor in Frankfurt is alleen een verkoop- en ondersteuningskantoor. Duitsland is een belangrijke markt voor ons en we willen ons marktaandeel daar zeker gaan uitbreiden. Vanuit Frankfurt kun je echter ook snel op andere Europese locaties zijn. Het feit dat onze productie plaatsvindt in China heeft geen invloed op onze leversnelheid. We beschikken over voldoende productiecapaciteit en ons Chinees personeel werkt lange diensten maar is tevens zeer efficiënt. Om je een beeld te geven: CCGrass produceert dagelijks vier hele kunstgras voetbalvelden. Het tapijt wordt binnen één week na ontvangst van de bestelbevestiging, getuft. Daarna vergt het zo'n vier weken voordat de mat per schip in Europa arriveert. De installatie neemt nog eens één a twee weken.'

FM: Europeanen hebben een haat-liefde verhouding met plastic producten uit China. Ze zijn goedkoop maar worden vaak beschouwd

als goedkope namaak. Tijdens de FSB beurs in Keulen was dat duidelijk te merken. De grote groep Chinese exposanten werd eigenlijk genegeerd. Vrees je niet dat je dezelfde behandeling zult krijgen?

BL: 'Bij een beurs in Duitsland zullen het altijd voornamelijk de Duitse exposanten zijn die het merendeel van de bezoekers zullen aantrekken. Wat dat betreft ben ik tevreden met de aanloop die wij mochten ervaren. Onze stand was continue vol. De komende weken vlieg ik heel Europa af om de verschillende mogelijke klanten te bezoeken die we tijdens de FSB beurs hebben ontmoet. Dat producten uit China beschouwd worden als slechte namaak, vind ik niet terecht. Iedereen is wild van de Apple iPhone. Het merk is Amerikaans maar laten we niet vergeten dat de productie in China wordt gedaan. Het klopt dat, tot voor kort, badminton en tafeltennis de belangrijkste sporten in China waren. Hier en daar zag je een klein buitenveld waar sporten zoals voetbal, hockey of rugby op konden worden gespeeld. CCGrass begreep echter al snel dat het belangrijk was om zich in deze sporten te verdiepen, de markt te verkennen en kwaliteitsprogramma's zoals het FIFA Quality Programme te omarmen. Ze communiceren met alle betrokken instanties en op het hoogste niveau. Gesprekspartners zijn onder meer de internationale sportbonden, research laboratoria en universiteiten. Dat is belangrijk omdat kunstgras voor sport toepassingen heel anders is dan kunstgras voor landscaping. De kwaliteit speelt bij kunstgras voor sport een veel grotere rol. Dat CCGrass nu één van de slechts zes FIFA Preferred Producer spreekt dus boekdelen omdat het, voordat het toestemming kreeg om dit predicaat te mogen voeren, FIFA eerst moest overtuigen van haar betrokkenheid met betrekking tot productievolume, milieu aspecten, training, ervaring, wetgeving en vele andere zaken.'

FM: Zal jullie Europese aanwezigheid er toe gaan leiden dat we binnenkort overspoeld gaan worden met goedkopere kunstgrassystemen uit China?

BL: 'Chinese bedrijven zijn zeker agresief bij het zaken doen. Maar ze zijn wel eerlijk en gefocust op kwaliteit. De afdeling die de kwaliteit monitort van de productie in onze fabrieken in China heeft meer dan 150 medewerkers. Bij de meeste kunstgrasfabrikanten is dat aantal veel lager. Vaak is dat slechts één persoon. Natuurlijk kunnen wij goedkope producten leveren wanneer de markt daar om vraagt. Maar om even een vergelijking te maken met de Engelse Premier League voetbalcompetitie, die we allemaal beschouwen als de beste competitie ter

wereld: er zijn waarschijnlijk vijf of zes bedrijven in de Premier League voor kunstgras die aan alle kwaliteitseisen voldoen. CCGrass is daar zeker één van. We werken nauw samen met onze installateurs om die kwaliteit te garanderen. Daar waar nodig zullen we ze ondersteunen of trainen zodat ze een installatie van hoge kwaliteit kunnen realiseren. FIFA stelt dat ook als voorwaarde wanneer je een FIFA Preferred Producer wilt blijven.'

FM: Europeanen hebben veel ervaring met kunstgras, en altijd wel een mening. Wat ga je ze bieden?

BL: 'Tijdens de FSB hebben we onze PRT serie backing gelanceerd. PRT staat voor Doorlaatbare, Recyclebare Tuftlock. Water wordt vijf keer sneller afgevoerd dan voorheen. De backing is ook veel beter te recycelen. Behalve de PRT backing hebben we ook drie nieuwe additieven voor onze vezels geïntroduceerd. Die moeten extreme temperaturen, bacteriën en statische electriciteit tegen gaan. Dit alles om zo de spelerservaring op een kunstgrasveld van CCGrass bij extreme condities te verbeteren. Ons doel is om meer niche oplossingen te bieden voor de vele uitdagingen die we hebben in deze industrie.

Het mooie aan CCGrass is dat het nog altijd in eigendom is van dezelfde twee broers die de onderneming hebben opgericht toen ze begin deze eeuw kansen zagen. Omdat we prive-eigendom zijn kunnen we snel schakelen wanneer er beslissingen moeten worden gemaakt met betrekking tot kwaliteit en nieuwe ontwikkelingen. Veel kunstgrasfabrikanten worden momenteel overgenomen door investeerders die niet altijd het belang zien van kwaliteit. Dit soort investeerders zijn vaak uit op snel financieel gewin. Prive-eigenaren zullen echter altijd in hun onderneming blijven investeren. Chinezen worden gedreven door hun principes en werken altijd nauw samen. Ook belonen ze hun personeel bijzonder goed. Ik ken veel mensen die werkzaam waren bij bedrijven die door investeerders zijn overgenomen en die daar zijn vertrokken omdat ze ongelukkig werden in hun baan. Ter vergelijking: CCGrass, daarentegen, heeft alle doelstellingen die het ooit heeft gezet, weten te halen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-7210