

Led is de toekomst voor sportvelden; daarover zijn we het waarschijnlijk gauw eens. Maar op dit moment ben ik er helemaal klaar mee. De spannende verhalen zijn nog steeds geweldiger dan de prestatie die werkelijk wordt geleverd. Er zijn aanbieders genoeg die fantastische verhalen vertellen over de grote voordelen van led, zowel technisch en qua gebruiksgemak als financieel. Zoals zo vaak bij nieuwe veelbelovende technologieën is de offerte snel binnen, maar daarna begint de ellende. Er wordt geschermd met subsidie. Die is binnen één dag op, dus daar kunt je naar fluiten. De levertijden van led zijn erbarmelijk, met maanden vertraging en steeds andere smoezen. De kwaliteit valt in veel gevallen zwaar tegen, vooral op voetbalvelden. Service en garantie gaan niet verder dan de eerste maal afstellen. De gebruiker is uiteindelijk de pineut.

Wij spreken de aannemer en de lichtleverancier erop aan, maar die verwijzen naar de ledlampenleverancier en deze geeft geen respons. Veel installateurs van sportveldverlichting lijken het overigens stiekem met mij eens te zijn. Zij hebben te maken met een fabrikant die niet echt voor zijn product staat. Alles overwegend zou de hele branche led moeten afwijzen. Het geeft op dit moment alleen maar ellende. Laat de markt zich eerst professionaliseren en dan opnieuw beginnen. Dat is duurzaam werken.

Was gegroet,
Flip van de Velden

Flip is werkzaam in de kunstgrasbranche. Hij verbaast zich over de ontwikkelingen die daar gaande zijn en wil die verbazing graag delen met de lezers van dit blad. Van de Velden is natuurlijk een pseudoniem, maar de echte naam van Flip is bekend bij de redactie van dit blad.



REACTIE PHILIPS OP COLUMN FLIP

Bij Philips Lighting streven we naar langdurige en duurzame relaties met onze klanten. Om dat te bereiken, is het belangrijk dat een sportclub niet alleen direct na installatie, maar ook na vijftien jaar nog steeds plezier heeft van zijn investering in sportveldverlichting. Kwaliteit en betrouwbaarheid staan dan ook hoog op de agenda bij Philips. De consequentie – we hebben onze OptiVision LED-oplossing

wat later op de markt gebracht – nemen we daarbij graag op de koop toe. We staan nu volledig achter onze oplossing, wat de relatie op de lange termijn alleen maar zal versterken.

Niels Waterschoot
Segment Marketing Manager Public & Sports Philips



Be social

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-5670



REACTIE AAA-LUX OP COLUMN FLIP

Hèhè, eindelijk durft iemand eens de vinger op de zere plek te leggen. Jammer genoeg maakt de heer Van de Velden zich niet persoonlijk bekend, dus ik zal hem via deze weg van repliek moeten dienen.

Led voor sportvelden is nog steeds een nieuwe technologie en kampt in de breedte van de markt zeker nog met kinderziektes. Veel aanbieders produceren in China. En hoewel China

inmiddels dichterbij is dan ooit, zien wij dat dit nog herhaaldelijk leidt tot forse leveringsproblemen. Andere problemen die Flip signaleert, zijn bijna nog ernstiger en helaas heeft hij ook daar een punt. AAA-LUX constateert al langer dat deze sector zich klaarblijkelijk nog onvoldoende realiseert dat een project pas klaar is als de klant tevreden is met het eindresultaat.

Gelukkig kan het verhaal van Flip niet over AAA-LUX gaan. Wij hadden vorig jaar een leverbetrouwbaarheid van 98,5 procent, en dit jaar zelfs 100 procent, met levertijden van drie tot vijf weken en onze complete productie zit in Nederland. Natuurlijk zijn we niet vrij van problemen; dat is geen enkele leverancier, dat hoort er bij.

Michel van Dooren
Director Sales & Marketing, AAA-LUX