

Consoli-dinges

Consolideren, ik heb iets tegen dat woord. Als bedrijven dat in persberichten, in interviews of persconferenties gebruiken, dan moet je gaan opletten. Saneren is ook zo'n woord. Ik weet niet of uzelf ooit 'gesaneerd' bent. U weet dan ongetwijfeld dat het eindresultaat er doorgaans uit bestaat, dat u na afloop werkeloos én allesbehalve gezond thuiszit. Volgens Wikipedia heeft consolideren ongeveer honderd verschillende betekenissen, maar de voor spindokters meest populaire benaming is het samenvoegen van verschillende transportstromen. Gewoon onder elkaar zouden we dat fuseren of overnemen noemen, maar dat is natuurlijk te makkelijk. Als u het nog niet doorhad: ik heb het over de marktontwikkelingen in de kunstgrasindustrie. De laatste jaren zijn de grootheden in de kunstgrasmarkt driftig bezig geweest met het aan elkaar rijgen van bedrijven en bedrijfsonderdelen om zo een groter stuk van de markt te veroveren.

Tencate kan meer vezels leveren en kan ook meerwaarde genereren uit de rest van de keten

Grote gangmakers zijn hier ons eigen Tencate en het Amerikaanse Fieldturf. Fieldturf besloot op een gegeven moment actief te worden in de productie van vezels, terwijl het daarvoor een belangrijke afnemer van de kunstgrasvezels van Tencate was. Tencate reageerde daar weer op door een meerderheidsaandeel in het matig tot slecht presterende Greenfields te verwerven. Het management en een minderheidsbelang zouden dan weer doorgeschoven worden naar de Nederlandse marktleider: CSC. Die laatste move is vooralsnog uitgebleven, maar het voor Tencate belangrijkste effect is wel bereikt: Tencate kan meer vezels leveren en kan ook meerwaarde genereren uit de rest van de keten.

Ondanks stevige budgetten hebben veel BVO's een beroerd hoofdveld

Ook in de adviesmarkt lijkt een stevige consolidatie gaande, alhoewel hier het woord saneren misschien beter op zijn plaats is. In 2010 werd de markt grofweg verdeeld tussen twee grote bureaus: De Meent en Procensus, en nog een aantal kleinere. Met het vertrek van een paar sleutelfiguren en het dreigende vertrek van een aantal anderen zal Procensus zijn plaats in het linkerrijtje wel op moeten geven. Over de redenen hiervoor wordt druk gespeculeerd, maar alle betrokkenen – op het management van Procensus na – geven aan dat de oorzaak moet worden gezocht in een slechte performance.

Ook in adviesmarkt is een stevige consolidatie gaande

Veel slechter nog presteren de BVO-velden. Ondanks stevige budgetten in geld en mankracht lijkt het veel BVO's niet gegeven om over een kwalitatief goed hoofdveld te beschikken. Kees Kortekaas durft als beheerder van het ADO-veld in deze uitgave van Fieldmanager de kat de bel aan te binden. Enigszins gechargeerd komt zijn mening erop neer dat de betrokkenen



Onvoldoende baas op eigen veld

fieldmanagers te weinig baas op eigen veld zijn en dat er wedstrijden, maar vooral ook trainingen gepland worden zonder oog te hebben voor de conditie van het veld. ADO is overigens bij lange na niet de enige BVO met problemen. Wij publiceren een artikel waarin we dieper ingaan op problemen bij onder andere De Graafschap en Utrecht, maar deze rij

kunnen we probleemloos uitbreiden met nog eens tien andere BVO's, waar het gras niet groener is dan bij de burens.

Met vriendelijke groet,

Hein van Iersel hein@nwst.nl
Hoofdredacteur