



Van kas naar kuip: hoe groei-licht het voetbalveld veroverde

Nico van Vuuren blikt terug op succes SGL: wij waren dag en nacht met ons bedrijf bezig

Op de dag nadat PSV in eigen huis werd afgedroogd door Arsenal in de Champions League, ben ik op bezoek bij Nico van Vuuren. Hij bracht met zijn bedrijf SGL het groeilicht van de kas naar het voetbalveld. PSV en Arsenal stonden als eerste klanten aan de basis van het succes van SGL in de voetbalwereld. Een terugblik met deze gedreven voetballiefhebber en ondernemer uit Waddinxveen.

Auteur: Wijnand Meijboom

Toen Nico van Vuuren jeugdlid werd van de plaatselijke voetbalvereniging CVV Be Fair, had hij waarschijnlijk weinig oog voor de staat van de grasmat. Hij kon al helemaal niet bevroeden dat zijn latere bedrijf SGL een revolutie teweeg zou brengen in het wereldwijde onderhoud van voetbalvelden. Nu hij 67 jaar jong is, kan hij geen voetbalwedstrijd meer kijken zonder ook op het veld te letten. Ook kan hij de ene na de andere anekdote vertellen over ontmoetingen met trainers van professionele topclubs.



met pensioen gaat, start Van Vuuren een nieuw bedrijf – daarover straks meer. Laten we eerst even terugkeren naar het begin. Als zoon van een rozenkweker was Van Vuuren voorbestemd om de zaak over te nemen. Het betekende dat hij niet langer in het eerste elftal van Be Fair kon spelen, omdat hij als zelfstandig ondernemer geen tijd had om drie keer per week te trainen. 'Op een gegeven moment was ik van plan om een nieuw en groter bedrijf op te zetten in IJsselmuiden en verkocht ik de rozenkwekerij in Waddinxveen.' Uiteindelijk zette hij die stap toch niet, omdat hij zich plotseling realiseerde dat hij zijn voetbalmaten dan minder vaak zou zien. In die tijd was Van Vuuren ook bezig met de vraag hoe het kwam dat hij wel 365 dagen per jaar dezelfde kwaliteit rozen kon kweken,

'Ik herinner me dat de grasmatten in de net geopende Amsterdam Arena om de haverklap vervangen moest worden. Ik begreep het niet'

Arsenal-trainer Arsène Wenger, bijvoorbeeld, was sceptisch over het effect van de groeilampen en sprak dat ook uit tijdens de contractonderhandeling. Van Vuuren: 'Hij zei tegen mij: "Ik geloof niet in dat systeem van jou." Drie maanden later was ik op bezoek bij een thuiswedstrijd van zijn club tegen Manchester United. Toen ik langs de zijlijn even stond te praten met de groundsman, tikte Wenger op mijn schouder, bood zijn excuses aan en zei: "It is fantastic." Het is illustratief voor het succes van SGL.

Zoon van rozenkweker

Van Vuuren was net als veel jongens natuurlijk liever profvoetballer geworden, maar hij had helaas niet het talent van zijn idool Wim Jansen. Hij droeg wel diens rugnummer en stopte pas met voetballen op zijn 53ste. Zijn passie voor het spel wist hij te combineren met zijn ondernemersgeest, wat hem tot een succesvol ondernemer maakte. Het vuur brandt nog steeds vanbinnen. Waar menigeen met 67 jaar

terwijl veel voetbalvelden in stadions er belabberd bij lagen. 'Ik herinner me bijvoorbeeld dat de grasmatten in de net geopende Amsterdam Arena om de haverklap vervangen moest worden. Ik begreep het niet.'

Met zijn kennis over het sturen van de groei van rozen, onder andere door de juiste hoeveelheid licht, bedacht hij dat dit ook mogelijk moest zijn met gras. 'Omdat ik passie had voor voetbal, ben ik dit gaan uitzoeken.' Uit zijn netwerk kende hij ondernemer Dick ter Horst uit Aalsmeer, die zich bezighield met assimilatieverlichting. Die testte op kleine grasoppervlakten uit hoe de groei van gras kon worden geoptimaliseerd met de juiste hoeveelheid licht, water en voedingsstoffen. Van Vuuren: 'Ook Barenbrug en Hendriks Graszoden waren hierbij betrokken. Je moet je voorstellen dat er in de sector destijds behoorlijk wat angst was voor de opkomst van kunstgras.' De testen in Aalsmeer waren succesvol en dat resulteerde

in de oprichting van het bedrijf Stadium Grow Lighting, in de sector bekend als SGL. 'Het is nooit mijn bedoeling geweest om er vermogend mee te worden. Het was pure passie voor het voetbal, en Dick had een passie voor innovatief ondernemen. Met nog twee aandeelhouders hebben wij toen SGL opgericht.' Het was niet direct een succesverhaal. Van Vuuren verrichtte, zoals hij dat noemt, veel 'zendingswerk'. 'Zo organiseerden we persconferenties, maar er kwam geen hond.' Ze bleven mensen uitnodigen. Een adviesbureau uit Engeland zag wel iets in de SGL-manier van veldonderhoud. Het leidde tot een proef met de groeilampen in de strafschopgebieden van voetbalclub Sunderland. 'Het verschil met de rest van het veld was aanzienlijk en dat viel op. Wij hielden open dagen om ons systeem onder de aandacht te brengen en wekten onder andere de interesse van Arsenal. Maar daarna viel het weer stil.'

Guus Hiddink

Dankzij Guus Hiddink kreeg SGL in Nederland uiteindelijk de kans om bij PSV aan te tonen dat met de groeilampen de kwaliteit van het stadionveld kon worden verbeterd. 'Hij was een beetje wanhopig over de staat van het veld en nam contact met ons op. Hiddink had het gevoel dat onze lampen daar verandering in konden brengen. Tijdens de presentatie aan het PSV-bestuur lukte het me niet echt om vat op ze te krijgen. Toen nam Hiddink het woord. Hij zei: "Ik heb een fantastische selectie, maar een baggerveld. Wij moeten het gaan proberen; dan gebeurt er weer wat in het dorp." Het was voldoende om toenmalig voorzitter Harrie van Raaij en de zijnen te overtuigen. In oktober 2004 werd gestart met de SGL-belichting en in januari 2005 wist Van Vuuren: dit is een gamechanger. Dat jaar kon SGL ook bij Arsenal aan de slag. Daarna is het balletje gaan rol-

'Er in de sector destijds behoorlijk wat angst voor de opkomst van kunstgras'

len, met een jaarlijkse omzetgroei van tien tot twintig procent. Nu behoren zo'n beetje alle topclubs tot de klantenkring van SGL. In totaal gaat het om 600 stadionvelden en daarnaast trainingsvelden, golfbanen en tenniscomplex Wimbledon.

Goed team

Om succes te boeken met een onderneming is het volgens Van Vuuren belangrijk om een goed team te hebben. 'Het was natuurlijk heel spannend. Met Dick vormde ik een goede combinatie en daarnaast hadden we een geweldig kernteam. Ik noem Gerard van 't Klooster, met zijn kennis over gras, Frank van Beusekom, die als student bij ons begonnen is, mijn dochter Jennifer, die de marketing verzorgde, en bedrijfsadviseur Theo Pouwels. Wij vormden de basis van SGL. We waren dag en nacht met ons bedrijf bezig, continu aan het bouwen en verbeteren.' De klantenkring groeide nationaal en internationaal enorm en de organisatie groeide mee. 'Toen ik in mei vorig jaar vertrok, telde het bedrijf inmiddels 50 werknemers.'

'Je moet niet bang zijn om informatie weg te geven. Je krijgt er altijd iets voor terug'

Maatwerk

Naast een goede organisatie en een goed team was kennis van plantkunde natuurlijk ook essentieel voor het succes van SGL. 'In de kwekerij berekenden wij de groei van rozen en die manier van werken vertaalden we naar gras. Zo verzamelden we allerlei data, ook met behulp van camera's, om maatwerk te kunnen leveren.' In zijn SGL-tijd streefde Van Vuuren er altijd naar om zo min mogelijk geld te 'verbranden' om succesvol te zijn. 'Ik hield het altijd lean-and-mean en pakte de zaken zo zuinig mogelijk aan.' Een andere belangrijke succesfactor was de no cure, no pay-aanpak. 'Op die manier hebben we bij

'Ik heb laten zien dat gras in de woestijn kan groeien. Hoe mooi zou het zijn als we de landbouw wereldwijd kunnen verbeteren, zodat gewassen overal kunnen groeien?'

de eerste veertig stadions gewerkt, omdat we geloofden in onze aanpak. Er kon in onze ogen eigenlijk niks fout gaan, behalve als er bijvoorbeeld een keer extra getraind werd en dat niet aan ons gemeld werd.' SGL heeft nooit patent aangevraagd en heeft dus ook te maken met concurrenten. 'Het grote verschil met onze concurrenten is onze passie; die is niet te kopiëren.'

Van Vuuren is niet bang om zijn kennis te delen. Sterker nog, hij is er een warm pleitbezorger voor om dit vaker te doen. 'Wij hielden regelmatig masterclasses en hebben daarmee de communicatie tussen voetbalstadions wereldwijd op gang gebracht. Een goed voorbeeld: je ziet nu overal bij Europese wedstrijden dat keepers bij de warming-up naast het zestienmetergebied worden ingeschoten om de belasting van het strafschoptgebied te beperken.' Beter communiceren en kennis delen, dat zijn adviezen dat hij graag meegeeft aan fieldmanagers en greenkeepers. 'Je moet niet bang zijn om informatie weg te geven. Je krijgt er altijd iets voor terug.' Hij zou graag zien dat er meer aandacht komt voor continue scholing, bijvoorbeeld via een puntensysteem, om zo ook de kennis over plantkunde te vergroten. 'Kijk ook buiten je eigen bedrijfstak. Het kan tot innovaties leiden. Naast data-analyse is kennis over teelttechniek onontbeerlijk. Net als een goede beloning voor de beroepsgroep, natuurlijk.'

Het succesvolle SGL-systeem werkt tegenwoordig met ledtechnologie, waardoor warmte nu gegenereerd moet worden met infrarood licht. Ook dat is een uitdaging voor de rekenmethode om gras optimaal te laten groeien. Naast de belichtingssystemen zijn de TurfPod voor datamonitoring en de uv C-technologie tegen grasziekten belangrijke innovaties van SGL. De vier aandeelhouders van het eerste uur hebben hun pakket in mei vorig jaar verkocht aan een

private-equitypartij. Van Vuuren: 'Ik stond aanvankelijk niet te springen om te verkopen. Maar doordat ik nu aanzienlijke financiële middelen heb, kan ik makkelijker zelf iets initiëren en hoef ik niet direct op zoek naar investeerders.' Met zijn nieuwe bedrijf AgritechVision richt hij zich op start-ups in de agrarische sector. Van Vuuren ziet met name kansen in watermanagement en voedingsstoffen. 'Ik heb laten zien dat gras in de woestijn kan groeien. Hoe mooi zou het zijn als we de landbouw wereldwijd kunnen verbeteren, zodat gewassen overal kunnen groeien?' De ondernemer in hem wil het liefst weer zelf een bedrijf van de grond af opbouwen; aan passie geen gebrek en met zijn naamsbekendheid zit het ook wel goed. 'Ik heb natuurlijk veel vertrouwen opgebouwd, maar niet alles wat ik aanraak zal in goud veranderen.' Met SGL is hem dat in elk geval wel gelukt.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!