



Kunstgrasmarkt zal zich weer gaan schikken en wij zitten er dan bij

Teun Wouters kijkt terug, maar vooral ook vooruit

Het is de laatste anderhalf jaar wat stil geweest rondom Teun Wouters. Na zijn vertrek en concurrentiebeding bij C.S.C. moest hij noodgedwongen wat onder de radar opereren. Maar de rechtszaken zijn inmiddels afgesloten. Tijd dus om weer gas te geven.

Auteur: Hein van Iersel

We schrijven 2005. Vers van de universiteit begint Wouters als projectmanager bij C.S.C. Dit bedrijf was toen nog een relatief kleine speler in de kunstgrasmarkt, een bedrijf dat zeker nog niet de naam, faam en vooral omvang had die het nu heeft. Net als de ontwikkeling van C.S.C. verliep de carrière van Wouters explosief. Drie jaar later, in 2008, krijgt Wouters, amper 28 jaar, al een directiezetel aangeboden, compleet met aandelenpakket en een derde van de zeggenschap. De markt, maar ook C.S.C.-directeur Theo Ceelen kijkt naar Wouters als de gedoodverfde opvolger, de kroonprins van C.S.C., dat inmiddels een riant marktleiderspositie heeft verworven en concurrenten Oranjewoud, Arcadis en Grontmij naar de periferie heeft weggedrukt. Van deze *Big Three* behoudt alleen Oranjewoud nog een min of meer stevige marktpositie.

'Wouters barst van de ambitie. Het bedrijf heeft dit jaar al ongeveer vijftien kunstgrasvelden in de orderportefeuille staan'

Maar Wouters wil meer en hij wil het vooral sneller. Hij wil zijn aandeel uitbouwen en meer eigen verantwoordelijkheid en heeft het idee dat dit bij C.S.C. wel eens heel lang kan gaan duren. Directeur Theo Ceelen geeft aan plaats te willen maken voor Wouters' ambitie, maar stelt dat – in de visie van Wouters – te veel uit. Eind 2012 barst de bom als Wouters aangeeft zo niet verder te willen. Het resultaat is een reeks rechtszaken, waar Wouters niet veel over wil vertellen, maar die hij naar eigen zeggen allemaal gewonnen heeft en die zouden draaien rond het afrekenen van de aandelen, het concurrentiebeding, maar vooral ook de gedeelde zeggenschap binnen het bedrijf. Ook al werkt Wouters niet meer bij C.S.C., toch dient de zittende directie formeel diverse besluiten aan hem als aandeelhouder voor te leggen. Over de echte afhandeling wil Wouters niet veel zeggen, alleen dat hij blij is dat hij inmiddels weer *in the open* kan bouwen aan de groei van zijn bedrijf TopGrass, dat begin 2013 is opgericht. Vorig jaar was dat wat lastiger vanwege het concurrentiebeding. TopGrass draaide toen ook al een zeer verdienstelijke omzet van

ongeveer 1,5 miljoen euro. De doelstelling voor dit jaar is minimaal een verdubbeling, maar dat doel werd begin mei al gehaald. Wouters zit overigens niet alleen in TopGrass. Essentieel is medevenoot Twan Sanders, afkomstig van De Meent, maar zeker ook Teuns vrouw Christianne van der Zouw, die eveneens lange tijd bij C.S.C. heeft gewerkt.

Ambitie

Wouters barst van de ambitie. Het bedrijf heeft dit jaar al ongeveer vijftien kunstgrasvelden in de orderportefeuille staan. Sommige opdrachten betreffen de totale aanleg; voor andere velden is alleen een renovatie. De kracht van het bedrijf is de naam en faam van de mensen erachter, alsmede de gezonde samenwerking met partnerbedrijven. Wouters heeft vooral het gevoel dat het dit jaar makkelijker gaat. Vorig jaar was het lastig om zaken geregeld te krijgen, bijvoorbeeld goede betalingsregelingen en andere voorwaarden. Nu het bedrijf zich min of meer gesetteld heeft, is dat makkelijker. Wouters: 'Alle bekende bedrijven bellen en vragen of we willen samenwerken en hun producten toepassen.'

Wouters verklaart dit enerzijds door het feit dat de markt nu een beetje gewend is aan zijn bedrijf, maar vooral door de complete chaos die in de markt heerst. In 2005 was de markt overzichtelijk verdeeld tussen *the Big Three*: Grontmij, Arcadis en Oranjewoud. In 2009 en 2010 was de markt ook overzichtelijk met C.S.C. als absoluut marktleider. Daar is nu allemaal geen sprake meer van. Iedereen levert aan elkaar en er is al jaren amper sprake van vaste tandems van kunstgrasfabrikanten en aannemers. Zelfs C.S.C., dat verbonden is aan Greenfields, wordt van tijd tot tijd gepasseerd als dat zo uitkomt. Die periode van gelegenhedsallianties is volgens Wouters maar tijdelijk. Over een paar jaar zal de markt weer georganiseerd zijn in een paar vaste combinaties. Op mijn logische vraag waaruit die combinaties dan bestaan, antwoordt Wouters: 'Allereerst zal er een combinatie zijn rondom Antea/Oranjewoud. Daarnaast een combinatie rondom Greenfields/TenCate, en als laatste wellicht Topgrass in combinatie met een partner.' Wouters legt kort uit wat hij met zijn antwoord bedoelt. Antea heeft zijn organisatie staan en richt de focus al enkele jaren op een topdrie-positie. Antea is nu alleen gekoppeld aan TenCate door het gezamenlijk aandeelhouderschap van Edel Grass. Mocht daar een eind aan komen, dan zal Edel Grass waarschijnlijk opgenomen worden in Greenfields en zal Antea doorgaan met een

andere leverancier. Zijn eigen positie in de topdrie is ook opmerkelijk. Je moet jezelf een doel stellen. Groot worden is geen doel op zich, maar Wouters ervaart dat het heel goed mogelijk is groter te worden door een andere werkwijze en coöperatie met de juiste bedrijven: 'Er liggen nog enkele kunstgrasmerken die in mijn ogen in de Nederlandse markt een prominente rol kunnen krijgen.'

Wouters levert op dit moment velden van twee leveranciers: Polytan en Fieldturf. Wouters: 'Polytan is het best bewaarde geheim van de kunstgrasmarkt. Op slechts vijf km van onze landsgrens zit dit oersterke Duitse merk met zijn productie en ontwikkeling. Polytan heeft zijn visie verbreed en staat te popelen om zijn positie op de Nederlandse markt uit te breiden. Het kan niet zo zijn dat zo'n groot merk, dat in vele stadions in het buitenland ligt, in Nederland geen positie kent. Het spel voetbal is toch overal hetzelfde? Fieldturf is een oersterk merk, in Nederland jarenlang het meest verkocht. Dit merk heeft sinds het vertrek van Fieldturf bij TenCate in enkele jaren zo veel productverbetering doorgemaakt, dat het een prachtige basis heeft om uit te bouwen en wederom een voorsprong te creëren.'

Groei

Hoe ziet Wouters de toekomst van zijn bedrijf? Nog een keer zoekt Wouters een parallel met C.S.C. In 2005 stond dit bedrijf op de drempel van een explosieve groei. Zo ziet TopGrass zichzelf op dit moment ook, en misschien kan de groei nog sneller gaan dan met C.S.C. in 2005. In 2005 was de markt huiverig voor nieuwe toetreders, terwijl we nu gewend zijn aan een veelheid van aanbieders.



Jur van der Veen

Topgrass, ofwel gras aan de top.



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-4585