



Arjan Knottnerus en Adrie Markusse. In hun hand de Fieldmanager uit 2011, met op de cover het verhaal over de overname van AAsportsystems.

# Page one boys Arjan en Adrie blikken terug

**Knottnerus en Markusse zijn nu gewone loonslaven, maar voelen zich nog ondernemer**

De kunstgrasmarkt consolideert. Dat betekent dat de grote bedrijven groter worden en een steeds groter deel van de koek veroveren. Je zou kunnen zeggen dat die ontwikkeling in Nederland gestart is met de overname van het bedrijf AAsportsystems van Knottnerus en Markusse in 2011.

Auteur: Hein van Iersel



3 min. leestijd

## Tarkett zat dringend verlegen om een nieuwe sterke partner om zijn producten af te zetten in Nederland

### Ondernemers

Een extreem lange ondernemerscarrière hadden beide heren op dat moment niet achter de rug. In 2008 maakten zij zich los van Arcadis om voor zichzelf te beginnen met AAsportsystems. Knottnerus: 'Wij zijn op het hoogtepunt van de markt in de business gestapt. In 2008 hadden we nog helemaal niets; in 2010 zaten we al op 250.000 meter.' De opstart van AAsportsystems verliep dus stormachtig. Dat wil niet zeggen dat er geen problemen waren. De belangrijkste uitdaging was de keuze van een betrouwbare partner. Aanvankelijk had AAsportsystems het idee om onder eigen merknaam kunstgrassystemen te ontwikkelen en te laten tuften door loontuften zoals Inter carpet Raalte. De garens kwamen van partijen als Bonar Yarns. Arjan Knottnerus: 'Onder eigen merknaam producten ontwikkelen leek aanvankelijk een goede keuze, maar als er problemen zijn met de kwaliteit, zit je altijd aan de laatste mem. Daarnaast zag je al snel dat de markt verzakelijkte. Voor die tijd was het makkelijker om in de relationele sfeer een project binnen te halen. Dat werd steeds lastiger. Daarbij waren wij gewoon te klein om groot te groeien. We hadden dat werkkapitaal eenvoudig niet. We hebben ook nog enige tijd met Limonta gewerkt in een niet-exclusieve samenwerking. Ook dat was niet de oplossing, omdat je daar nooit de *specialties* kreeg waarmee je mooie projecten kunt winnen.' Ook een ontwikkeling als Sportgroep Nederland verliep niet helemaal zoals Knottnerus en Markusse hadden voorzien. Dit was een samenwerkingsverband van een aantal zelfstandige aannemersbedrijven dat in het voorjaar van 2008 werd ontwikkeld. Terugkijkend oordeelt Knottnerus daarover: 'Het idee was goed. De aangesloten aannemers zouden de onderlaag bouwen en wij waren verantwoordelijk voor het kunstgras. In de praktijk werkte dat niet, vooral omdat een aantal bedrijven voor hun eigen belang kozen.'

'Kun jij een geheim bewaren?' Zo begon Arjan Knottnerus meer dan zeven jaar geleden zijn telefoontje met de redactie van Fieldmanager. 'Wij gaan een deel van onze aandelen overdoen aan Fieldturf Tarkett, met het uiteindelijke doel om over vijf jaar de rest van de aandelen te vervreemden. Vind jij het leuk om ons daarover te interviewen en de primeur te hebben?' Die vijf jaar zijn uiteindelijk iets van zeven jaar geworden, maar afgelopen januari hebben A & A hun handtekening gezet onder de overdracht van de laatste aandelen. Als je het verhaal uit 2011 terugleest, herinner je je al snel weer de onderliggende reden van die overname: een stoelendans in de kunstgraswereld, waardoor Fieldturf Tarkett dringend verlegen zat om een nieuwe sterke partner om zijn producten af te zetten in Nederland, een kunstgrasland bij uitstek. Die partner bleek AAsportsystems.

## INTERVIEW

### Tarkett

Toen Tarkett in 2011 aan de deur klopte, was de keuze daarom snel gemaakt. Markusse: 'Wij waren ambitieus en wisten dat we op eigen kracht niet konden doorgroeien. Met Tarkett kon dat wel. Tarkett was en is een van de gezondste bedrijven in deze industrie en was op zoek naar een sterke partner voor de Nederlandse markt.'

Knottnerus: 'Voor ons was ook belangrijk dat we meer dingen konden blijven doen naast alleen kunstgras in Nederland. Wij konden ons blijven richten op de advisering aan topclubs en onze natuurgras activiteiten.' Die dubbele focus op kunst- en natuurgras zal ook in de toekomst blijven bestaan. Tarkett heeft in 2015 het in zwaar weer verkerende Desso gekocht, en met name Knottnerus heeft als taak om te ondersteunen bij de internationale uitbouw van het ultieme hybride systeem: Grassmaster. En verder te werken aan de uitrol van Playmaster. Knottnerus is minder optimistisch over de kansen van hybridesystemen dan veel anderen in de markt. 'Hybride is geweldig, maar volgens mij niet altijd geschikt voor de breedtesport. Hybride is te duur en te arbeidsintensief in vergelijking met kunstgras. Daarbij geldt dat er nog steeds meer wordt beloofd dan er kan worden waargemaakt. Je kunt op een hybridemat echt geen 1000 uur spelen, zonder dat het veld kaal wordt, maar er zijn nog steeds aanbieders die beloven dat je er 1000 tot wel 1500 uur op kunt spelen. Wij hebben als Tarkett naast Grassmaster nu ook het Playmaster-systeem, dat onder andere in de Johan Cruijff Arena ligt. Een geweldig systeem, maar in onze visie niet geschikt om ergens tien jaar te blijven liggen. Hybride is geweldig maar geen vervanger voor kunstgras dus niet altijd even geschikt voor de breedtesport. Hybride is qua investering gelijk aan een kunstgrasveld maar is arbeidsintensief en vraagt om specialistisch onderhoud en kennis.'

### Ondernemers

Door de overdracht van die laatste pluk aandelen zijn Knottnerus en Markusse niet langer ondernemers, maar 'gewone loonslaven'. Voor Markusse maakt dat allemaal niet zoveel uit: 'Ik voel me niet anders dan voor die tijd en wil als ondernemer op de markt aanwezig blijven. Dat is ook wat Tarkett nodig heeft; zij hebben behoefte aan ondernemers.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-7519](http://www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-7519)