



Ruim de helft van alle padelbanen in Nederland wordt gebouwd op KroPor

Totaal niet van de kaart te krijgen

Tennis Totaal en Padel Totaal ontzorgen klanten en de markt

Ooit stond het bedrijf aan de basis van de Vereniging van Tennisbaanbouwers Nederland (VTN); nu strijden ze voor een Vereniging van Padelbaanbouwers Nederland (VPN). Wie is deze organisatie die stelt een totaalpakket te bieden voor zowel tennis als padel en zich daarom Tennis Totaal en Padel Totaal noemt?

Auteur: Guy Oldenkotte

Wie de sportveldenmarkt van een afstand bekijkt, kan vaak parallellen waarnemen tussen de karakteristieken van de sport en het gedrag van de veldenbouwers. 'Lange halen, snel thuis' in de voetbalveldenmarkt, 'korte klappen voor een blijvend resultaat' in de hockeyveldenmarkt, en veel 'gestuiter' onder de bouwers van tennisbanen, die zo hopen toch nog een graantje van deze krimpende markt te kunnen meepikken.

Tennis Totaal is daarin een uitzondering. Het bedrijf is opgericht in 1968 door de familie Kroesen en wordt anno 2018 gerund door de derde generatie: Rudy Ham en Willem Majoor. Zij krijgen daarbij nog altijd ondersteuning van hun ooms Lambert en Gerrit Kroesen, die hen vrijlaten in hun ambities en keuzes. 'Kwaliteit en duurzaamheid zijn voor ons erg belangrijk. We willen er alles aan doen om ervoor te zorgen dat ook de volgende generatie

de bedrijven kan uitbouwen', zegt Willem Majoor. Ze doen dat door alle werkzaamheden zelf uit te voeren. 'We hanteren strakke lijnen, maar zijn flexibel en spelen in op de behoeften van de klant.' De banenbouwer is daarom onder andere NEN-gecertificeerd, zodat men zelf de elektra kan aanleggen, en beschikt ook over eigen werkmateriaal, waaronder een legmachine voor bestrating die tot 1000 m² straatwerk kan leggen op één dag. 'Het enige wat we niet doen, is het bouwen van panden.'

Samenwerken met partners

Hoewel het bedrijf alle kennis en kunde in huis heeft, betreft het voor bepaalde disciplines liefst specialisten van elders. 'Bij elke vereniging kijken we eerst of het mogelijk is om bestaande contacten bij het project te betrekken. Een huiselektricien weet precies hoe de elektra op de accommodatie is

aangesloten. Voor de berekening werken we weer graag samen met de firma Klaas van Ommen uit Wezep.' Ook de leveranciers van de verschillende componenten worden zorgvuldig geselecteerd. 'Wij zijn altijd op zoek naar duurzaamheid en bieden de klanten graag meer dan de tien jaar garantie die ze vragen. Daarom hebben we fabrikanten en leveranciers om ons heen verzameld die dat kunnen garanderen.'

Om die reden worden de banen die Tennis Totaal en Padel Totaal bouwen verlicht met Philips-armaturen, gebruiken ze voornamelijk de padelkooi van de Nederlandse fabrikant Padel Id en produceren ze hun kunstgras bij het Belgische Domo Sports Systems. Dat bedrijf weet namelijk uit eigen ervaring hoe de weersituatie in Noord-West Europa kan zijn. 'Dat zijn stuk voor stuk leveranciers waarvan je weet dat ze zich al bewezen hebben

en die ook de komende jaren in staat zullen zijn hun product te ondersteunen', zo merkt Majoor op, terwijl hij een vergelijking maakt met de situatie in Spanje. 'Veel aanbieders van padelbanen in dat land bestaan nog geen tien jaar, zodat je je kunt afvragen op basis van welke ervaring zij bepaalde claims kunnen doen en of ze er straks ook nog zullen zijn wanneer er problemen ontstaan. Zeker wanneer dat ook nog eens een ander land betreft met een compleet ander klimaat.'

Voor de onderbouw, de basis van het succes, grijpen Tennis Totaal en Padel Totaal terug op hun eigen KroPor-systeem. 'Dat leggen we inmiddels al meer dan 40 jaar succesvol aan. Nederland heeft meer dan 2000 tennisbanen die op KroPor zijn gebouwd. Inmiddels is ook meer dan de helft van de padelbanen in Nederland op deze vloer gebouwd.' KroPor kenmerkt zich door stabiliteit, waterdoorlatendheid en vlakheid. Juist bij padel is vlakheid erg belangrijk.

Kaf van het koren scheiden

Volgens Majoor is het kaf inmiddels wel van het koren gescheiden in de markt voor tennisbanen. Dat is anders bij padel. Door de snelle groei trekt deze sport steeds meer banenbouwers aan. Potentiële kopers die niet goed opletten, lopen de kans het schip in te gaan. 'De padelmarkt schreeuwt om duidelijkheid en helderheid. Het is belangrijk dat er een eenduidig beleid komt om aan te kunnen refereren en te toetsen en om betere vergelijkingen te kunnen maken.'

Elders in deze editie leest u hoe zowel de Koninklijke Nederlandse Lawn Tennisbond (KNLTB) als de Nederlandse Padelbond (NPB) claimt de officiële belangenbehartiger te zijn voor de sport.

Majoor is daarom blij dat de normen van NOC*NSF nu duidelijkheid scheppen. 'Nederland heeft ruim 10.000 tennisbanen. Ongeveer 20 procent daarvan kan beschouwd worden als overbodig als we de KNLTB-norm voor baanbezetting hanteren. Die bijna 2000 overtollige tennisbanen bieden de mogelijkheid om 5.000 padelbanen aan te leggen. Daarom is het belangrijk dat alles helder is', zo motiveert hij zijn inspanningen voor de oprichting van een 'Vereniging van Padelbaanbouwers Nederland' (VPN).

Elders in deze editie zegt hij daarover: 'Er zal dan op toegekeken worden dat ieder lid zich aan de regels houdt en dat de banenbouwers voldoen aan de eisen wat betreft betrouwbaarheid van handelen, kwaliteit van aanleg en zorgplicht achteraf. Een VPN-aannemer wordt geacht verder te gaan met zijn dienstverlening dan alleen banen opleveren volgens de normen en de minimale kwaliteitseisen van de KNLTB en NPB. De keuze voor een VPN-aannemer zal daardoor meer zekerheden bieden voor, tijdens en na de aanleg, zodat eigenaren van padelbanen bij aanleg of renovatie niet voor verrassingen komen te staan.'

Elkaar scherp houden

Met zijn ambitie om een 'Vereniging van Padelbaanbouwers Nederland' op te richten, treedt Majoor in de voetsporen van de grondleggers van Tennis Totaal. De familie Kroesen stond ooit aan de wieg van de Vereniging van Tennisbaanbouwers Nederland. 'Daar houden de leden elkaar inmiddels scherp', zo merkt hij op. Scherp blijven is belangrijk voor Majoor. 'Onze visie is heel helder en bij ons kan iedereen zeggen wat hij ervan vindt.' Dat verklaart de gereserveerde houding van Tennis

Totaal, de afgelopen jaren, jegens de verschillende tennisproducten die hun intrede deden als alternatief voor gravelbanen. 'Vroeger deden we alleen Mateco-banen, gravelbanen en kunstgrasbanen, waarbij we een zwak hebben voor gravel. Dat is een eerlijk product. Toen Smashcourt op de markt kwam, hebben we eerst eens de kat uit de boom gekeken. Dat deden we ook bij French Court en Canada Tenn. Nu zie je dat dat niet overal het succes is geworden dat men ervan had verwacht.' Volgens Majoor komt dat doordat verenigingen te snel voorbijgaan aan de beleving. 'Je koopt geen tennis- of padelbaan; je investeert in de beleving op zo'n park. Dat totaalplaatje moet kloppen.' Vooral met Padel Totaal biedt Majoor de service om verenigingen te helpen bij het activeren van de baan door leden te enthousiasmeren. 'Tennis zit in ons DNA, maar we hebben nu ook een passie voor padel en willen de sport daarom helpen groot te worden.' Ze zullen wel moeten bij Tennis Totaal en Padel Totaal, want Majoor en zijn neef Rudy Ham hopen over twintig jaar het stokje te kunnen overdragen aan de volgende generatie. 'Wij zijn een flexibel en compact bedrijf', zo merkt hij op. Maar wel een bedrijf dat een totaalpakket aanbiedt.



Willem Majoor



Be social

Scan of ga naar:

www.fieldmanager.nl/article/27495/totaal-niet-van-de-kaart-te-krijgen