



# Zomerchaos in de sportveldsector

## Ed Korstanje (J&E Sports) pleit voor verandering

**Het is weer topdrukte geweest voor kunstgrasverlegbedrijven, zo ook voor J&E Sports, met de nadruk op 'weer'. Ed Korstanje wil in dit artikel aanstippen hoezeer in de aanleg- en grootonderhoudsmarkt de randen van het haalbare worden opgezocht, en pleit ervoor dat het eigenlijk drastisch anders moet. Om kwaliteit te borgen heeft het bedrijf zelf al de aanleg van tennisbanen in de zomerperiode afgestoten. 'Wanneer er veel druk komt te staan op projecten, is het niet een kwestie van tijd voordat er een fout wordt gemaakt, hoezeer iedereen ook zijn best doet en expertise geborgd is.'**

Auteur: Karlijn Raats

'De zomermaanden zijn vaak een rollercoaster voor onze branche, met tekorten en vertragingen die ons soms op de rand van het haalbare duwen. Of het nu gaat om zand of tapijten, de krapte in tijd is dodelijk als het gaat om vertraging in de aanleg van de onderbouw of de levering van het kunstgras of toebehoren. Bovendien staat het welzijn van medewerkers door de hoge werkdruk op het spel. Het is tijd voor opdrachtgevers, bestekschrijvers en toernooiorganisatoren om zichzelf af te vragen: kan dit écht niet anders?'





## ‘Leveranciers geven garantie op levertijden, maar worden ook telkens weer overvallen door de topdrukke’

‘Een ander aspect dat de kwaliteit, budgetten, planning en medewerkersgezondheid onder druk zet, is de hoge werkdruk. Ondanks onze zorgvuldige inzet en de jarenlange ervaring met vaste aanlegploegen, bestaande uit experts, aangevuld met ondersteunende krachten, merken we dat de werkdruk op zijn hoogst is. Weliswaar kunnen wij opschalen uit een ervaren ondersteunende schil. Ook zijn we gewend aan opschalen in werkuren en werken in de weekenden. Maar door de krapte en problemen van een andere partij lopen onze aanlegteams toch elke dag uit op de planning. Dat geeft enorme stress. Enerzijds zit het, vanuit de angst om een veld te missen, in het DNA van aannemers om nooit “nee te verkopen”, maar anderzijds willen wij niet het risico hoeven lopen dat wij onze medewerkers uitputten. Het zou ons helpen als aan de kant van de opdrachtgever proactief werd gestuurd op het voorkomen van problemen vooraan in de keten, waardoor wij ze aan het einde van het lied tijdens de verwerking allemaal op ons bord krijgen.’

### Laagste prijs vormt nog steeds perverse prikkel, vóór kwaliteit

‘Buffers zijn toereikend voor een dag regen, maar door zich opstapelende problemen vooraan in de keten, zoals tekort aan garen, defecte machines, transportovervallen door zeepiraten of andere mogelijke risico’s, loopt de beker over.

‘Sommige risico’s kun je niet “mitigeren”, zoals dat met een mooi woord heet. Maar de voortdurende druk om de laagste prijs uit te vragen, veroorzaakt wel een perverse prikkel die ons aanlegwerk in het hoogseizoen aantoonbaar bemoeilijkt.

‘Een voorbeeld: een lichte (en tegen iets lagere kosten geproduceerde) foam die vergelijkbaar is met de uitgevraagde foam voor een

waterveld, kan op zich best voldoen aan de sporttechnische eisen, en een bestekschrijver kan die boxen netjes afvinken. Maar er zit kennelijk toch vaak een verschil tussen de norm in een laboratorium en de productuitwerking buiten. De als voorbeeld gegeven foam kan in de praktijk problemen veroorzaken, zoals bobbelvorming tijdens de aanleg die nooit opgelost kan worden door het lage gewicht van het waterveld dat niet gevuld wordt met zand. Of zoals te veel rek of krimp na aanleg. Dit spel rond de productiekosten gaat op voor meerdere producten, zo merken wij in de praktijk. Het leidt tot opnieuw aanleggen, irritatie en extra kosten.’

### Klaar voor verandering?

‘Als wij in het voorjaar of najaar met dit soort verrassingen te kampen krijgen, kunnen we de problemen in relatieve rust en effectief oplossen door het aanpassen van onze werkwijze. Het is dus tijd om na te denken over hoe we de sector kunnen verbeteren. Want met het aannemen van zestig tot zeventig bestekken met een aanlegtermijn van pakweg 15 mei tot en met 15 september, loop je geheid ergens vast. Ik concludeer dat je lang niet in alle gevallen projecten kunt verplaatsen naar buiten het hoogseizoen. Maar ben er wel van overtuigd dat we door slimme planning het gebruik van flexibele velden en een heroverweging van prijsrandvoorwaarden in uitvragen de zomerchaos aanpakken en een gezonde, efficiënte werkplek creëren. Het is nu aan ons om werkprocessen en de haalbaarheid van kwaliteit, budget en planning te optimaliseren. De vraag is: zijn we bereid om die verandering te omarmen?’

### Abnormale drukte door het aanbestedingsbeleid

‘In onze sector weten we wat topdrukke is. Wanneer de competitie stilvalt, komt er ruimte voor aanleg en onderhoud van sportvelden. Clubs willen echter snel hun trainingen en wedstrijden hervatten, wat de druk verder opvoert. Maar zelfs buiten deze piekperiodes valt er veel winst te behalen in hoe we opdrachten plannen. Sportverenigingen met extra velden kunnen deze als uitwijkmogelijkheden gebruiken tijdens het drukke seizoen. Evenementen en toernooien kunnen wellicht op andere momenten in het jaar plaatsvinden, om zo de drukte te spreiden.



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!