

# Andere wegen naar Rome!

Jos Scholman BV kiest voor duidelijk andere aanpak in groeistrategie

Er zijn meerdere wegen naar Rome. Dat geldt ook voor cultuurtechnische aannemersbedrijven. Jos Scholman heeft ogenschijnlijk alle elementen van een doorgewone aannemer. Een personeelsbestand van circa 200 mensen, een omvangrijk up-to-date machinepark en een duidelijke specialisatie richting aanleg en onderhoud van sportvelden. Als grote aannemer beseft het bedrijf echter ook terdege dat je meer zult moeten doen om in het zichtveld van je opdrachtgever te blijven. De groeistrategie die Scholman volgt is daarom niet specifiek gericht op mensen of machines, maar op een exacte kennis van de markt.

Auteur: Hein van Iersel



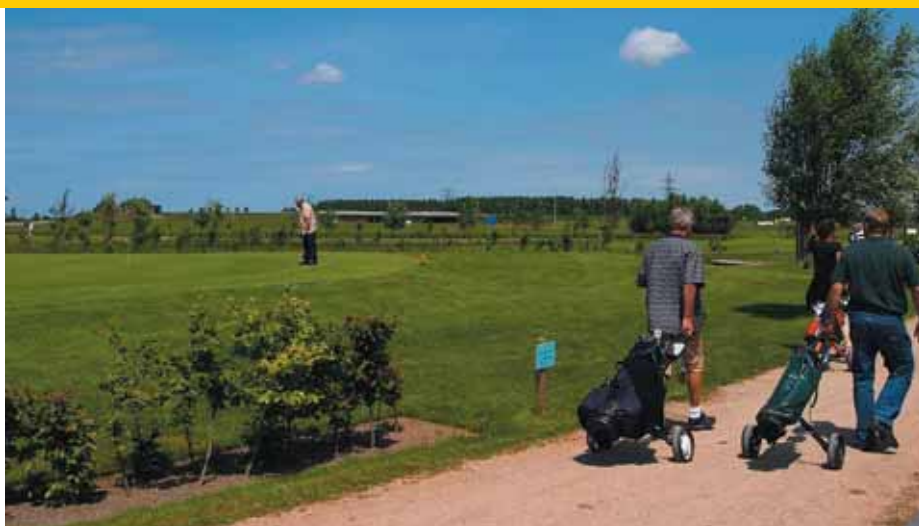
## Ken je klant

Een van de zaken die Jos Scholman BV recent heeft ontwikkeld is een groots opgezette studie waarin een inventarisatie gemaakt is van de eisen en wensen van de klanten en de manieren waarop opdrachtgever uit de private sector en de overheid tot een beslissing komen om velden te renoveren, nieuw aan te leggen. Dit onderzoek heeft een schat aan informatie opgeleverd, waarmee niet alleen de opdrachtgevers hun voordeel kunnen doen, maar waarmee ook Jos

Scholman BV invulling kan geven aan de groeistrategie van het bedrijf. Tot de vragen waar Scholman een antwoord op wilde hebben is ondermeer de vraag: 'Zet de explosieve groei van de afgelopen jaren in de sportsector de komende jaren door?' Uit de resultaten van het onderzoek blijkt duidelijk dat de groei zich doorzet. In de visie van commercieel directeur Pleun Lok van Jos Scholman BV is het belangrijk voor een gemeente om inzicht te krijgen in de toekomstige groei van het aantal velden. Een voor-

zichtige conclusie uit het breed opgezette onderzoek luidt dat die kennis slechts zeer mondjesmaat aanwezig is. Terwijl dit toch de kernvraag voor iedere toekomstige ontwikkeling zou moeten zijn. Rondom het bovenstaande thema wil Scholman op termijn een seminar organiseren waarvoor de totale markt, van gemeentes tot en met aannemers zal worden uitgenodigd.

Een tweede opmerkelijk initiatief, dat heel sterk



samenhangt met het bovenstaande is een exclusieve samenwerking met het bedrijf TQuest van Koen Vincken. Vincken heeft als hockey-enthousiasteling een computermodel ontwikkeld waarmee in eerste instantie hockeyclubs hun toekomstige behoefte aan velden kunnen voorstellen. Dit computermodel is uitgebreid naar voetbal. Scholman is met het model in staat om bij klanten zeer precieze voorspellingen te maken van het aantal velden dat zij op termijn nodig hebben. Op deze voorspelling kan dan een visie ontwikkeld worden waarbij een gemeente duidelijk formuleert hoe deze behoefte ingevuld gaat worden. Dus in de zin van het aantal complexen en de keuze voor natuur of kunstgras.

#### Natuur en gras

Ook in de huidige ontwikkeling naar meer kunstgras wil Scholman een prominente rol spelen. Velden die op dit moment druk bezig worden aangelegd, worden ontwikkeld met markt-

partijen zoals bijvoorbeeld Desso DLW. Jos Scholman bv is landelijk een van de grote partijen op het gebied van de aanleg van kunstgrasvelden. Als het om de aanleg en het onderhoud van natuurgras gaat werkt Scholman hoofdzakelijk in Midden Nederland. Op het gebied van kunstgras heeft het bedrijf projecten van Maastricht tot aan Groningen.



Pleun Lok



Gespecialiseerd in:  
 Natuurgrasvelden  
 Kunstgrasvelden  
 Golfbanen  
 Tennisbanen  
 Atletiekaccommodaties

Structuurbaan 30  
 3439 MB Nieuwegein

Tel: 030-604 42 82  
 Fax: 030-603 92 63  
[info@josscholman.nl](mailto:info@josscholman.nl)  
[www.josscholman.nl](http://www.josscholman.nl)