



Karst Hoogsteen: 'Onderhoud door de markt is voordeliger, mits je strak regie voert'

Baancommissaris van De Semslanden pleit voor outsourcing van greenkeeping

Het afgelopen decennium heeft het uitbesteden van baanonderhoud aan marktpartijen een vlucht genomen. Ook de professionalisering van de markt op het gebied van greenkeeping is anno 2017 duidelijk zichtbaar. Op het Nationaal Golf & Groen-symposium in Driebergen hield baancommissaris van golfbaan De Semslanden Karst Hoogsteen een betoog over de voordelen van outsourcen. 'Zorg dat je als ledenbaan de cruciale kennis in huis houdt', raadt hij aan. 'Maar verder kunnen ledenbanen het onderhoud beter aan de markt overlaten.'

Auteur: Santi Raats

Hoogsteen is al zeventien jaar lid van De Semslanden. Hij is een enthousiast golfer en sinds anderhalf jaar actief binnen het bestuur. Als bestuurslid heeft hij de portefeuille van de baan gekregen, met als functienaam baancommissaris. Na twintig jaar directeurschap bij Waterleidingmaatschappij Drenthe ging

Hoogsteen vorig jaar met pensioen. Tijdens zijn werkend leven gaf Hoogsteen vijftien jaar leiding aan het greenkeepingteam op de Drentsche Golf en Country Club. Door deze werkervaringen bezit Hoogsteen ruime bagage op dit gebied, die hij op De Semslanden goed kan gebruiken.

Kennis en zakelijkheid

Hoogsteen legt zijn filosofie op tafel: 'Ik denk dat golfbanen – ik spreek over ledenbanen, niet over commerciële – hun onderhoudstaken beter aan de markt kunnen overlaten. Met deze werkwijze kan men geld besparen. Het is dan wel belangrijk dat de golfbaan zakelijk met de markt omgaat en



V.l.n.r.: Arie Wiechertjes (hoofdgreenkeeper), Karst Hoogsteen (baancommissaris), Freddy Dijk (Hoveniersbedrijf Dijk BV).

besparingen zoekt in man- en machine-uren door het maken van de juiste keuzes. Zakelijk omgaan met de markt betekent dat men als club zelf cruciale kennis in huis heeft, zoals kennis over greens. Plus dat men de onderhoudsportefeuille geeft aan een bestuurslid dat beschikt over marktkennis. Pas dan kunnen de golfbaan en de aannemer optimaal van elkaar profiteren.'

Structuur

'Ik draag als baancommissaris de verantwoordelijkheid voor de baan', legt Hoogsteen uit over de structuur binnen het golfbaanonderhoud. 'Samen met hoofdgreenkeeper Arie Wiechertjes, die in dienst is van de golfbaan, stemmen we het hele onderhoudsprogramma en eventuele renovaties af met een groep golfers van hoog tot laag niveau, van handicap 5 tot aan 30. We krijgen hulp van de Commissie Groen, die bestaat uit twaalf tot twintig vrijwilligers. Zij leveren wanneer dit nodig is hand- en spandiensten, vooral op het gebied van bunkeronderhoud en het versnipperen van snoeihout. Dit alles onder leiding van de hoofdgreenkeeper. Het onderhoud van de baan komt voor een belangrijk deel voor rekening van aannemer Freddy Dijk van Hoveniersbedrijf Dijk BV. De golfbaan huurt het noodzakelijke machinepark en de manuren in. Daarnaast verzorgt aannemer Dijk alle inkopen, zoals zand en gewasbeschermingsmiddelen.'

Besparingen

In totaal heeft De Semslanden sinds vorig jaar een besparing gerealiseerd van meer dan een ton. Een niet geringe besparing, dus. Deze budgetdaling heeft de golfclub voor elkaar gekregen dankzij scherpe afspraken met de aannemer en besparingen op manuren, door de juiste keuzes te maken op onderhoudsgebied. Slim werken, dus. 'Niet door lukraak te kijken naar wat goedkoper kan, maar vooral door besparingen te koppelen aan wat spelers wel of niet belangrijk vinden', zo legt Hoogsteen uit.

Scherpe, marktconforme prijs

De Semslanden betaalt voor het machinepark een jaarlijkse huurprijs, gebaseerd op rente, afschrijvingen, verzekeringen en onderhoud. Daarbij worden er goede afspraken gemaakt over de termijn waarop machines vervangen moeten worden. Voor de aannemer geldt dat hij scherpe huurprijzen kan neerleggen omdat hij meerdere golfbanen onderhoudt. Het is onmogelijk, zo stelt Hoogsteen, om voor hetzelfde geld een eigen greenkeepingteam te laten draaien, vooral omdat een eigen team in de winter 'duimen draait'. 'Natuurlijk vinden wij als golfvereniging wel dat een aannemer iets moet kunnen verdienen', aldus Hoogsteen.

Professionaliseringsslag aannemerij

Critici van outsourcing van onderhoud wilden vijftien jaar geleden nog weleens roepen dat goedkoop door de aannemer duurkoop is voor de golfbaan, omdat de aannemerij niet over hetzelfde kennisniveau zou beschikken als greenkeepers in dienst van golfbanen. Destijds waren greenkeepers ook nog voorzichtig met in dienst treden bij een aannemer. Deze tendens is ten goede veranderd voor de marktpartijen. Hoogsteen beaamt dat de aannemerij in het algemeen een grote professionaliseringsslag heeft gemaakt op het gebied van greenkeeping. 'Hoveniersbedrijf Dijk heeft zich het vak uitstekend eigen gemaakt in de meer dan vijftien jaar dat ze hier op De Semslanden het onderhoud doen. Alles wat we verlangen als het gaat om de uitvoering kunnen we met een gerust hart aan hen overlaten. De prijs-kwaliteitverhouding is ook uitstekend.'

Cruciale kennis in eigen huis

Hoogsteen vindt het wel verstandig om kennis die cruciaal is voor het spel, bijvoorbeeld over greens, in eigen huis te houden. 'Een golfbaan moet zelf goed kunnen inschatten of de baan open kan of dicht moet; in ons geval doen de baancommissaris en de hoofdgreenkeeper dat. Onze hoofdgreenkeeper is onze specialist op het gebied van ziekten en plagen. Wij maken het beleid op al deze punten

zelf. In principe zijn wij 365 dagen per jaar open, met zomergreens. We zijn ook in januari open gebleven totdat de dooi inviel. We zien dat de stress op de greens in de winter meevalt. We hebben dus geen behoefte aan wintergreens. We hebben wel wat last van sneeuwschimmel, maar dat is voornamelijk door de aanhoudende vochtigheid en het mistige weer. Er is al tijden geen echt droog weer geweest. Zodra het weer droger wordt, zal de stress vanzelf verdwijnen; door een combinatie van de juiste graslengte op de greens, zon en wind herstelt eventuele stress snel. We bestrijden de sneeuwschimmel verder niet, want een green als een biljartlaken is niet onze hoofdprioriteit.

Flexibiliteit

Golfbanen die vandaag de dag het onderhoud nog bewust in eigen beheer hebben, vinden de flexibiliteit van een eigen greenkeepingteam een belangrijk voordeel. Zo kan men bijvoorbeeld vlak voor een wedstrijd snel nog even een natte plek op de fairway wegwerken. Voor Hoogsteen telt dit argument absoluut niet. 'Onze aannemer is zeer flexibel. Hoewel hij ook de golfbanen De Compagnie, Duurswold, Westerwolde en zijn eigen golfbaan in Appelscha in onderhoud heeft, staat hij altijd voor ons klaar wanneer we hem extra nodig hebben. Natuurlijk anticiperen we daarbij op onze bijzondere activiteiten. Extra onderhoud daarvoor calculeren we van tevoren in.'

Een ander voorbeeld: fluitenkruid is een prachtige plant, maar in bospercelen is het een ramp wanneer je er als speler je bal in verliest. 'Bovendien is het hier en daar een plaag, net als zevenblad', vertelt Hoogsteen. 'Chemische bestrijding doen we niet meer. Dan is het efficiënter om vier man tegelijk in te huren dan dat één hovenier één tot twee weken met zijn bosmaaier bezig is met verwijderen. Vier man zijn in een dag klaar. Dat kan alleen met een flexibele marktpartij en onze aannemer is dat zonder meer.'

Communicatie met de aannemer

Voor een geslaagde samenwerking met een aan-

nemer raadt Hoogsteen wel aan om te investeren in de relatie. 'Als golfvereniging moet je je koppie erbij houden wanneer je met een aannemer werkt. Weten wat er speelt op de baan en duidelijk aanwezig zijn door ferme aansturing. De Semslanden heeft vooral het afgelopen jaar heel goede en structurele communicatie opgebouwd tussen het bestuur, de hoofdgreenkeeper en de aannemer.'

Samenwerkingslandschap

Hoogsteen werkt niet alleen samen met de hoofdgreenkeeper en de aannemer; hij vraagt ook geregeld om feedback van de spelers. 'Wij hebben vijfhonderd deskundigen op de baan rondlopen. Dat is niet altijd even handig, maar het gaat erom dat je kaders schept voor feedback. Voor het ontwerp van de nieuwe hole 9, een eilandhole, hebben we tekeningen opgehangen in het clubhuis en reacties verzameld van zowel hoge als lage handicappers. Daarnaast zijn er buiten paaltjes in de grond uitgezet op de plek van de nieuwe hole, om te laten zien hoe groot de hole zou worden en welke vorm hij zou krijgen. Hierdoor kregen spelers een duidelijk beeld. Ook tijdens het werk hebben we feedback verzameld, zodat de werkzaamheden waar nodig bijgesteld konden worden.'

'Omdat er veel gebeurt op de baan, leven de leden mee en worden ze enthousiast. Ze denken mee, helpen mee. Bij de aanleg van een nieuwe hole heb ik spelers erbij betrokken,' zegt Hoogsteen tevreden. 'Je moet er wat voor doen om leden aan je te binden. Je moet ervoor zorgen dat de leden er niet zijn voor de vereniging, maar dat de vereniging er is voor de leden. De gemiddelde baan heeft te maken met dalende ledenaantallen, maar wij zijn het afgelopen jaar gegroeid naar 824 leden.'

De klant is koning

'We focussen ons op wat de speler belangrijk vindt, niet meer op wat wij als golfbaan mooi vinden. De klant is koning, maar dan moet je wel weten wie je klant is. Vergrijzing is een actueel thema onder onze leden. Daar moet je het spel op afstemmen. We besteden extra aandacht aan de vindbaarheid

van de bal. In bospercelen waar de bal niet komt, hoeft het niet schoon te zijn, maar waar de bal wel komt, moet de situatie bespeelbaar zijn. Als de speler de bal vindt, moet hij hem eruit kunnen chippen, nog los van de speelsnelheid. We hebben ook besloten om geen landschappelijke bunkers aan te leggen met 20 centimeter hoog gras langs de randen. De gemiddelde handicapper van 25 tot 30 komt dit soort bunkers nooit uit. Omdat onze doelgroep uit veteranen bestaat, moeten wij als golfbaan het spel simpel houden.'

Stimp 8 in plaats van 11

Een ander voorbeeld dat Hoogsteen noemt, is het bewust laag houden van de stimp. Van sommige bezuinigingsmaatregelen merkt de speler namelijk niets. 'Net als veel andere banen kan onze golfbaan toe met gemiddeld stimp 8 op de green, wellicht stimp 9. In elk geval is stimp 11 of 12 nergens voor nodig. Dat maakt het onderhoud een stuk duurder, en voor wie? De gemiddelde handicap op onze baan is 25 tot 30. Voor stimp 11 of 12 moet je wel heel erg goed zijn; anders rolt de bal snel van de green. Dat is zeer vervelend voor het grootste deel van de spelers op onze baan. We houden het gras op de greens dus een klein beetje langer. Dat verlaagt de kosten sterk. Bovendien is langer gras ook beter bij het managen van ziekten. Dit jaar schaffen we een roller aan, om met een wat lagere stimp een goede rol op de green te garanderen.'

Omvorming van semi-rough

Een van de keuzes die bij De Semslanden werden gemaakt, was het laten verdwijnen en bij de fairway voegen van de semi-rough. 'We hebben de strook semi-rough anderhalf jaar geleden afgeschaft. Het spel blijft hetzelfde. Het viel wel even op, natuurlijk, maar nu heeft niemand het er meer over. Het scheelt een extra maaironde.'

Toekomstproof

Het maken van de juiste keuzes, afgestemd op de klant, en het introduceren van vrijwilligerswerk besparen samen wel meer dan een halve fte greenkeeping. Na een paar jaar verlies draait De Semslanden weer met een positief resultaat. Dit is geheel en al bereikt zonder contributieverhoging tussen 2014 en 2016. 'We zijn op de goede weg, ook voor de toekomst', aldus Hoogsteen.



Be social

Scan of ga naar:

www.Greenkeeper.nl/artikel.asp?id=9-6481

