



**‘Ik spendeer 4, 5 ton en weet
niet eens wat daarvoor gedaan
wordt’**

‘Coöperatie: beste combinatie van uitbesteden en zelf doen,
transparant dankzij mede-eigenaarschap’

*Ian Ouwerkerk en Geert Frommé*

Een overzicht in de laatste uitgave van Greenkeeper laat zien dat er een voorzichtige trendbreuk heeft plaatsgevonden. Niet langer komen er jaarlijks drie tot vier banen bij die hun onderhoud aan een aannemer uitbesteden. Ian Ouwerkerk (zelfstandig golfbaanconsultant) en Geert Frommé (baanmanager Haverleij in Engelen) denken dat hun recent opgerichte coöperatie een oplossing biedt voor exploitanten die twijfelen tussen zelf doen en uitbesteden.

Auteur: Hein van Iersel

In Nederland is het volstrekt normaal dat een golfbaan zijn onderhoud uitbesteedt. Meer dan 50 procent van de Nederlandse banen heeft afscheid genomen van de eigen greenkeeperstaf en werkt met een aannemer. Die constructie heeft klaarblijkelijk belangrijke voordelen; anders zouden golfbaanaannemers niet zo succesvol zijn. De golfbaan wordt ontzorgd en heeft alle financiële risico's buiten de deur gezet die samenhangen met het zelf in dienst hebben van personeel. Maar volgens Geert Frommé en Ian Ouwerkerk van de nieuw opgerichte Nederlandse Coöperatie Duurzaam Golfbaanonderhoud (NCDG) heeft dit voordeel ook een nadeel. Frommé: 'Ik ben zelf manager van een golfbaan. Dat betekent dat ik ieder jaar ettelijke tonnen spendeer, maar eigenlijk niet weet wat er exact voor dat geld gedaan wordt. Ik betaal veel geld; dan wil ik ook weten wat er precies gedaan wordt. Vergelijk dat met mijn cateringmanager. Van hem hoor ik iedere dag hoe het gaat, hoeveel uren er zijn gedraaid en wat de opbrengsten zijn. Bij de meeste banen is de horeca verlieslatend en moet het geld verdiend worden met de golfbaan. Dus precies over dat onderdeel van de baan waarmee je geld moet verdienen, heb je feitelijk geen zeggenschap. Ik wil iedere week weten wat de status is van mijn baan, hoe het met het natuurproduct golfbaan gaat. Ook om dat met mijn leden te delen.'

'Precies over dat onderdeel van de baan waarmee je geld moet verdienen, heb je feitelijk geen zeggenschap'

Achterlopen

Ian Ouwerkerk: 'Behalve dat we willen werken als een coöperatie, waarvan de deelnemende golfbanen mede-eigenaar zijn, willen we volledig transparant gaan werken. Dat betekent: iedere week een compleet overzicht van alles wat we gedaan en gemeten hebben en hoeveel



Ian Ouwerkerk

De meeste mensen in het golfwereldje kennen Ian Ouwerkerk wel. Hij was jaren werkzaam in de sector bij Burggolf en zelfs ooit de oprichter van de huidige markt-leider HGM, toen dat nog een integraal onderdeel was van Burggolf. Ouwerkerk heeft gestudeerd aan Wageningen Universiteit en is werkzaam als zelfstandig consultant op het gebied van golfbaanonderhoud.



Geert Frommé

Geert Frommé is op dit moment baanmanager van Haverleij in Engelen bij Den Bosch. Frommé heeft economie gestudeerd en heeft ruim 12,5 jaar ervaring als manager van verschillende golfbanen en brengt die kennis in in de coöperatie.

uren er gedraaid zijn. Ook op het gebied van moderne technologieën lopen veel banen achter. In mijn tijd bij Burggolf had ik sensoren voor bodemvocht en bodemtemperatuur op alle banen. Ik kon die zelf uitlezen, maar zag ook of greenkeepers dat deden, en meestal gebeurde dat dus niet. Wij willen op alle banen ook met weerstations gaan werken; dat is zo belangrijk. Natuurlijk willen we ook zo weinig mogelijk spuiten, maar als het een keer niet anders kan, in ieder geval zo effectief mogelijk. Als je bijvoorbeeld op een fairway tegen onkruid spuit, doe dat dan bij ideale omstandigheden. Als de temperatuur en luchtvochtigheid niet gunstig zijn, varieert de effectiviteit van 50 tot 90 procent. Dat zijn zaken waarbij de inzet van een weerstation en andere moderne technologie cruciaal is.' Volgens Ouwerkerk hoeft dat allemaal niet zo veel geld te kosten: voor 1500 euro heb je al een professioneel weerstation dat data doorstuurt naar je pc.

De oplossing zit hem volgens Ouwerkerk en Frommé in het coöperatiemodel waarmee beide heren golfbaanonderhoud willen aanbieden aan golfbanen

NCDG

De oplossing zit hem volgens Ouwerkerk en Frommé in het coöperatiemodel waarmee beide heren golfbaanonderhoud willen aanbieden aan golfbanen. Banen die zich aansluiten bij de NCDG, worden mede-eigenaar van de coöperatie en delen dus mee in de winst. Ouwerkerk: 'Je ziet steeds meer golfbaanaanbieders banen kopen. Daar is niks mis mee, maar

dat wordt natuurlijk betaald door de golfbaan.' Overigens wil Ouwerkerk niet beweren dat de dienstverlening door de coöperatie per definitie goedkoper is. Ouwerkerk: 'Aannemers hebben zich een positie verworven door scherp te offeren. Dat heeft natuurlijk ook een keerzijde. Stel dat uit jouw metingen blijkt dat jij vandaag moet dressen, maar de aannemer heeft daarvoor maar één machine, die in een carousel over de banen verdeeld wordt. Dan ben je weliswaar goedkoper uit, maar ook minder effectief. Je moet je afvragen of je dat wilt. Het gaat niet alleen om de laagste prijs.'

De eerste ...

De cruciale vraag is natuurlijk: is er al een baan die zich als eerste heeft aangesloten? Nee, weten beide heren daarop te melden. De website staat op het moment van ons interview net een week online, en de eerste reacties en afspraken beginnen binnen te druppelen. Golfbaanonderhoud is duur, al was het alleen maar vanwege de aankoop van machines en de salarissen van medewerkers. Hoe gaan de initiatiefnemers dat bekostigen? Volgens Ouwerkerk is dat niet zo moeilijk. 'Anders dan wat je hoort in de media, zijn banken op dit moment zeer meegaand. Als je een contract in handen hebt, willen ze daar graag in investeren.' Volgens de beide initiatiefnemers zijn er ook al afspraken gemaakt met



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!