



‘Niet invechten, maar relaties bouwen’

Vos Capelle richt de pijlen op Noord-Nederland

Het Brabantse groenbeleveringsbedrijf Joh. Vos Capelle bv wil meer voet aan de grond krijgen boven de rivieren. Sinds kort mag Johan Aalderink die groeiambities van het Brabantse bedrijf vleugels geven. Greenkeeper sprak met Aalderink over strategie, de markt en nieuwe ontwikkelingen.

Auteur: Paul van der Sneppen

‘De belangrijkste innovaties in beheer en onderhoud van golfbanen hebben we vooral in de jaren negentig gezien’, zegt Aalderink. Hij kan het weten, want al in 1991 rolde hij in het vak. Hij had op dat moment een opleiding aan de land- en tuinbouwschool op zijn cv staan met wat vingeroefeningen in het hoveniersbedrijf. ‘Vanaf dat moment heb ik me eigenlijk alleen nog maar met golfbanen, sportvelden en terreinaanleg beziggehouden. Eerst bij Tuin

Cultuurtechnisch Bureau De Enk, dat later werd overgenomen door bouwbedrijf Heijmans, en later als hoofdvoerder bij Aha de Man.’

Loopbaan

Aalderink heeft in zijn loopbaan van zo’n beetje alle aspecten van het golfbaanbeheer kunnen proeven. Hij werkte onder meer als greenkeeper, projectcoördinator onderhoud van golfbanen en als uitvoerder bij de aanleg van golfbanen.

Toen Aalderink in de jaren negentig zijn loopbaan startte, beleefde de golfsport een grote hausse. Aalderink was aanvankelijk vooral nauw betrokken bij de aanleg van nieuwe banen en renovaties: ‘Het was een enorme groeimarkt. Ik rolde van het ene project in het andere. Ik kreeg met veel verschillende architecten en klanten te maken, elk met hun eigen visie. Zo kwam ik samen te werken met bekende architecten als Alan Rijks, Dudok van Heel en Frank Pont.

Dat is natuurlijk een geweldig goede leerschool geweest. Ik had de tijd mee.' Sinds eind april 2013 is de groenvoorzieningspecialist in dienst bij Vos Capelle als adviseur openbaar groen, sportvelden en golfbanen. Het bedrijf in het Noord-Brabantse Sprang-Capelle heeft een trackrecord van 70 jaar in groenvoorziening en aanverwante diensten. Maar in al die jaren heeft Vos Capelle nooit veel boven de grote rivieren gewerkt.

Groeiambitie

Daar moet verandering in komen, als het aan de bedrijfsleiding ligt, en Aalderink mag die ambitie realiseren. 'Het is niet zo dat we daar in het noorden nu bijzondere kansen zien. Het is gewoon een gebied waar we nog niet zo actief zijn. Vooral in het noordoosten van het land komen we weinig. Daar willen we dus onze vleugels meer uitslaan, want groeiambities horen gewoon bij een gezonde bedrijfsvoering.'

Maar dergelijke ambities staan tegenwoordig wel in een heel andere context dan vijftien jaar terug, toen de ene na de andere golfbaan werd aangelegd, weet Aalderink: 'Er is misschien wel sprake van een zekere verzadiging in de markt. De crisis speelt ondernemers bovendien parten. Financiers zijn een stuk minder happig om kapitaal te verstreken. En er is veel minder grond beschikbaar waar je nog een groot project als een golfbaan kunt realiseren. Dat stuwt de prijzen op.'

'De golfer komt meer centraal te staan. Als het goed is, begint dat al op het parkeerterrein'

Accentverlegging

Volgens Aalderink wil dit zeker niet zeggen dat er geen ruimte meer is voor groei. Het accent verschuift meer van aanleg naar onderhoud en renovatie. Dat heeft ook te maken met de professionalisering van de bedrijfstak. Er is volgens de groenvoorzieningspecialist veel kennis en ervaringsdeskundigheid bij gekomen, de afgelopen twintig jaar: 'Dat komt niet alleen doordat de bedrijfstak enorm is gegroeid. Ook de opkomst van nieuwe media heeft bijgedragen aan de verspreiding van kennis. Als een greenkeeper een probleem heeft, kan hij tegenwoordig met het grootste gemak een complete online biblio-

theek raadplegen waarin een breed scala aan oplossingen wordt aangeboden.' Dat draagt er volgens Aalderink aan bij dat ondernemers in de golfbranche van de beschikbare expertise gebruik willen maken: 'Toename van expertise zorgt dat ook de behoefte groeit om beschikbare kennis en methodieken in te zetten. Om slimmer te gaan werken eigenlijk, een beter resultaat te boeken met inzet van minder middelen.'

Kostenefficiënt

Door de toegenomen concurrentie en daarbij de economische malaise is er bovendien meer druk ontstaan op golfbaanbeheerders om meer kostenefficiënt te werken: 'In de jaren negentig was de trend dat golfbanen het onderhoud nog dicht aan de borst hielden. Ze hadden allemaal hun eigen greenkeeperstaf. Tegenwoordig zie je dat de markt meer openstaat voor het uitbesteden van onderhoud aan aannemers.'

Maar Aalderink wil boven de rivieren vooral met consultancy de harten veroveren: 'Ik zie Noord-Nederland niet als een markt waar we ons eens even gaan invecten. Ik denk dat Vos Capelle veel expertise en ervaringsdeskundigheid in huis heeft. Daarmee kunnen we relaties bouwen. Ik zie ons dus niet heel agressief met onderhoudscontracten of producten marktaandeel veroveren. Ik ga vooral met onze kennis de boer op.'

Visie

Kennis, maar ook visie. Aalderink ziet een belangrijke trend op zijn vakgebied die niet zozeer met nieuwe middelen en methodieken van doen heeft, maar vooral op nieuwe inzichten berust. Bij aanleg, onderhoud en renovaties van golfbanen wordt steeds meer gedacht vanuit de samenhang tussen de verschillende aspecten van de golfbaan. Een goede zaak, vindt Aalderink: 'De golfer komt meer centraal te staan. Als het goed is, begint dat al op het parkeerterrein. Als de golfer met de auto het terrein oprijdt, moet hij al omarmd worden door de club. Als alles goed op elkaar is afgestemd, begint op dat moment al de beleving, de natuurbeleving, het spel en het samenzijn met andere spelers. Zo kan het gebeuren dat een greenkeeper over heel andere zaken gaat nadenken dan alleen de grasmat. En zo kan het dus ook voorkomen dat ik samen met een directielid, een greenkeeper, maar ook met de uitbater van een clubhuis aan tafel zit te overleggen. Dat gebeurt steeds vaker.'

Duurzaam

Opmerkelijk is dat Aalderink, als hem wordt

gevraagd naar nieuwe trends en ontwikkelingen in zijn vak, het begrip duurzaamheid nauwelijks in de mond neemt. Dat is niet omdat hij er niets mee heeft. Integendeel. Het heeft er eerder mee te maken dat hij de maatschappelijke aandacht voor duurzaamheid niet heel direct vertaald ziet in nieuwe ontwikkelingen in het vak van greenkeeper: 'Duurzaamheid is in ons vak niet echt nieuw, vind ik.' Het ligt volgens Aalderink eigenlijk al in het vak besloten om de natuur zo veel mogelijk het werk te laten doen. 'Greenkeepers proberen vooral de bodem in balans te houden. Dan hoeft je nauwelijks of niet te interveniëren met chemische hulpmiddelen. Preventie van ziektes en andere vormen van onbalans is dus heel belangrijk, want chemische hulpmiddelen komen eigenlijk pas aan bod als er al problemen zijn.' Volgens Aalderink is er ook vanuit de wetgever steeds meer druk om efficiënt te werken en dus de bodem goed in balans te krijgen. De toelatingseisen voor de hulpmiddelen die mogen worden toegepast, worden steeds strenger: 'Je ziet zelfs dat het gebruik van sommige relatief nieuwe, biologische middelen ter discussie staat. Het is dus niet ondenkbaar dat die over een paar jaar ook niet meer gebruikt mogen worden.'

Zorgwekkend

Johan Aalderink vindt die ontwikkeling zorgwekkend: 'Ik zou liever zien dat de overheid de ontwikkeling van biologische hulpmiddelen wat meer zou ondersteunen. Dat gebeurt op deze manier natuurlijk niet.' Aalderink denkt bovendien niet dat het volledig uitbannen van chemische middelen haalbaar is: 'Als het je niet lukt om met voeding en beluchting je grasmat gezond te houden, dan zal je toch op enig moment naar hulpmiddelen moeten grijpen en vaak zijn dat, alle innovaties van de laatste twintig jaar ten spijt, toch nog chemische middelen.'



Stuur dit artikel door!

Scan of ga naar:

<http://www.greenkeeper.nl/artikel.asp?id=9-4082>