



Blue Green: at your service!

Tot 30 procent minder onderhoudskosten

Eric Wilborts (l) en Peter Hoogcarspel

De Franse golfbaanonderneming Blue Green laat de Nederlandse golfbranche momenteel kennismaken met een nieuw fenomeen: het franchise-concept. Blue Green zegt zelf het in tijden van recessie uitstekend te doen in Frankrijk. De circa 50 banen in eigendom laten een gezamenlijke groei zien van 13 procent ten opzichte van 2010. De dienstverlening aan Nederlandse golfbaanexploitanten biedt het bedrijf echter onder een nieuwe naam aan: Blue Green Franchise. 'Tot 30 procent minder kosten aan golfbaanonderhoud', net als in Frankrijk. Dat is daarbij een van de lokkertjes. *Unique selling points* heet dat in het marketingjargon.

Auteur: Broer de Boer

"De tijd is er rijp voor", menen Eric Wilborts (links op de foto) en Peter Hoogcarspel. Ze zijn respectievelijk 'président et directeur général franchise' bij het Franse bedrijf. En ze lichten voor vakblad Greenkeeper het succesverhaal van Blue Green in Frankrijk toe. Momenteel zijn er 47 Franse golfbanen en één Belgische golfbaan, Golf Durbuy, eigendom van Blue Green. Het concept legt de golfbanen geen windeieren, want terwijl over de hele wereld gezocht wordt over leegloop, vergrijzing en vermindering van greenfee-inkomsten, laten de banen een gezamenlijke groei zien van 13 procent (ten opzichte van 2010). "Ik heb de afgelopen tijd veel telefoontjes uit Frankrijk gehad met als strekking: hoe doe je dat, kun je ons ook adviseren?" glundert Eric Wilborts. Die kennis wil hij exclusief op zakelijke basis met Franse - maar ook Nederlandse - golfaccommodaties delen.

Zeer ambitieus

Eric Wilborts (47) maakte als ondernemer furore in de sport- en fitnesswereld (Health City). Dit imperium telt inmiddels 260 sport- en fitnessbedrijven in zeven landen. "Dat moet

in de golfbranche ook kunnen", riep hij zo'n vijf jaar geleden. En daar bleef het niet bij. In no time waren er 22 Franse golfbanen die hij voorthield in de vaart der volkeren. Na een

fusie met de Franse waterleidingmaatschappij Group Saur, die eigenaar was van de golfketen Formule Golf, ontstond het huidige Blue Green. En nu ontstaat er uit die succesformule dus de



Zou het Belgische Golf Durbuy, de springplank naar Nederland worden voor Blue Green?

franchiseorganisatie. De franchisetak en de banen in eigendom van Blue Green hebben een sterke groeiambitie: men wil in 2015 maar liefst 200 golfbanen faciliteren met 100.000 leden en 8 miljoen greenfees per jaar met een maximaal rendement. De organisatie wil haar vleugels ook in Nederland uitslaan. "Met één golfbaan in Nederland hebben we zeer vergevorderde besprekingen", vertelt algemeen directeur franchise Peter Hoogcarspel, die eveneens aanwezig is bij het gesprek. "En met een aantal andere zijn we al in gesprek."

Boodschappen

Eigenlijk heeft Eric Wilborts twee belangrijke boodschappen. De eerste is dat het hoog tijd wordt dat de golfbranche overgaat van een servicegericht businessmodel naar een businessmodel dat zich op sales richt. Zijn tweede boodschap is dat daarin een zeer belangrijke rol is weggelegd voor ICT. "De gehele automatisering van golfbanen, iets wat ons enorm veel succes brengt, zie ik als een *unique selling point*. Automatisering moet een belangrijke pijler zijn in een moderne businessgerichte aanpak van een golfbaan. Naast deze automatisering kent het Blue Green-concept 18 pijlers. Die hebben we thans volledig geautomatiseerd, juist vanwege onze ambities op de markt buiten Frankrijk. De automatisering betreft modules als onderhoud, sales, marketing, baanoptimalisatie en ga zo maar door. Dat zijn zaken die een individuele golfbaan met de beschikbare mankracht, kennis en financiën nooit alleen kan realiseren of optimaal kan benutten."

Voorbeelden

Eric Wilborts laat zich niet gemakkelijk in de kaart kijken als het gaat om de inhoud van die 18 programma's. Over het onderhoud van golfbanen houdt hij het kort: "Blue Green omringt zich op vele gebieden met experts die als geen ander met getallen om kunnen gaan. En dan niet als boekhouder, maar als ondernemers/experts die vanuit hun kennis actie ondernemen om doelstellingen te behalen. Eric Bastien stuurt bij ons het golfbaanonderhoud aan. Hij geldt in Frankrijk als de autoriteit op het gebied van golfbaanonderhoud en mede dankzij zijn inzichten op het gebied van onderhoudsoptimalisatie besparen we op de 47 Franse golfbanen fors op de onderhoudskosten. Dat betekent overigens niet dat er geen sprake meer is van investeringen in de banen! Binnen het servicegericht denken wil je de golfers een

mooie golfbaan blijven aanbieden en dan zul je moeten blijven investeren. Maar wil een golfbaan een goed rendement behalen, dan moet je een extra stap maken. Bij salesgericht denken moet je je afvragen of die prachtige grote bunker, niet in het spel, net voor het clubhuis wel een bijdrage levert aan je omzetdoelstellingen. Om nog maar te zwijgen van een situatie van 80 goed onderhouden bunkers, waarvan er slechts 30 in het spel liggen. Uit cijfers van de Franse banen blijkt dat besparingen van 25-30 procent op golfbaanonderhoud mogelijk zijn zonder dat de beleving, het plezier en de kwaliteit van de golfbaanfaciliteit in het gedrang komen."

Meedoen

Het blijkt dat Blue Green selectief omgaat met de golfaccommodaties die willen aanhaken bij het franchise-concept. Peter Hoogcarspel: "De beslissing of een golfaccommodatie kan aanhaken bij ons concept, laten we afhangen van een uitgebreide bedrijfsscan naar de doelstellingen en de gehanteerde processen. We hanteren als franchisegever een aantal criteria zoals: investeringseisen, verplicht gebruik van ons ICT-systeem, het kwaliteits- en onderhoudsniveau van de golfbaan, voldoende eigen vermogen en een positieve som van afschrijvingen en winst. Golfaccommodaties behouden bij deelname overigens hun eigen identiteit, worden niet elkaars concurrent, maar delen elkaars kennis, zorgen samen voor de marketing en het aanbieden van het product aan de markt. Wij ondersteunen dat vanuit onze organisatie en bieden daarnaast ook in- en verkoopvoordelen. En dat kan geldt ook zeker voor zaken die direct met golfbaanonderhoud van doen hebben."

Franse (milieu)slag?

'Duurzaam ondernemen' verankeren we in Nederland in Committed to Green en de GEO-systematiek. Moet een Nederlandse Blue Green-franchiser dat straks met de 'Franse slag' uitvoeren? "Integendeel", roept Peter Hoogcarspel. "Duurzaam onderhoud van golfbanen, waterbeheersingsprogramma's, het gebruik van organische meststoffen en de realisatie van biodiversiteit staan ook bij Blue Green hoog in het vaandel. Waterleidingmaatschappij Group Saur is namelijk een van de investeerders in Blue Green. Dit bedrijf heeft 10.000 Franse gemeentes onder contract. De milieufactoor in Frankrijk is sterk in het maatschappelijk denken verankerd en daarom heeft een goede verstandhouding met

al die lokale overheden een zeer hoge prioriteit. Ook wij willen een maximaal rendement behalen in harmonie met natuur, innovatie en dienstverlening in de golfsport." Voor de Nederlandse situatie zal Blue Green zich, net als in Frankrijk, gaan concentreren op het ISO 2040 (milieu)label. Volgens Eric Wilborts en Peter Hoogcarspel blijkt deze kwalificatie kernachtiger op milieu en duurzaamheid in te spelen dan 'Committed to Green' en het GEO-certificaat.



Wat verstaat men onder franchise?

Wikipedia zegt het volgende erover. Franchise is een methode van zakendoen waarbij een ondernemer (de franchisenemer) een contract sluit met de eigenaar van een handelsnaam (de franchisegever) die de franchisenemer het recht geeft om tegen betaling een zaak met die handelsnaam te exploiteren. Dit wordt veel gedaan bij supermarktketens en fastfoodsrestaurants zoals McDonald's en komt ook voor bij dienstverlenende bedrijven, zoals makelaardijen.

Het van oorsprong Franse woord *franchise* (vrijdom) is via het Engels in het Nederlands terechtgekomen, en is afgeleid van *franc* (vrij). Het franchisecontract bevat het handelsconcept van de franchisegever, waarin het verboden wordt voor de franchisenemer om van dit centraal gestuurde concept af te wijken. Het staat de franchisegever vrij om veranderingen in het concept door te voeren.