



Blauwdruk voor aanbestedingen bestaat niet...

...maar de Capelse Golfclub komt met nieuwste deal in de buurt, zegt HGM

Laatste nieuws: per 1 februari gaat de Hollandsche Greenkeeping Maatschappij (HGM) het onderhoud van de 18 holesgolfbaan van de Capelse Golfclub verzorgen. Het is een onderhoudscontract zoals er ieder jaar wel enkele afgesloten of verlengd worden. Alleen roemde aannemer Hans Schaap van HGM bij deze deal de 'uitzonderlijk professionele aanbesteding' van de golfclub zo nadrukkelijk, dat Greenkeeper eens in de wereld van de onderhoudsaanbestedingen gedoken is.

Auteur: Peter Voskuil

Een blauwdruk? Die is er niet, zegt Rob Vuijk, baancommissaris bij de Capelse Golfclub, beslist. 'Er is geen recept of trucje. Een aanbesteding is nooit een abc'tje.' Daarvoor zijn er volgens hem te veel factoren die constant veranderen: de markt, de partijen, het *Umfeld*. Alleen al daardoor is elke aanbesteding anders.

Bouwwereld

Vuijk weet waarover hij praat. Hij is nu met pensioen, maar was jaren werkzaam in de bouwwereld, waar hij op professioneel niveau ervaring opdeed met aanbestedingen. Geen wonder dus dat de

Capelse Golfclub juist hem, als baancommissaris, vroeg om samen met twee andere bestuursleden de aanbesteding voor het onderhoud dit jaar ter hand te nemen.

'Je hebt verschillende manieren van aanbesteden', doceert Vuijk. 'Je kunt een advertentie schrijven waarin je mensen uitnodigt te reageren: de openbare aanbesteding. Een andere optie is dat je al een contractant hebt waarover je wel tevreden bent. Dan kun je ervoor kiezen enkelvoudig onderhands aan te besteden: je vraagt een offerte en gaat in onderhandeling. En er zijn ook meervoudig onderhandse aanbestedingen.'

Tot dat laatste besloot de Capelse Golfclub, die daarbij aantekent dat de partij die de afgelopen tien jaar het onderhoud deed in Capelle aan den IJssel altijd goed werk heeft geleverd. Vuijk: 'Maar wij vonden het na tien jaar tijd om weer eens te kijken waar deze partij nu precies stond ten opzichte van de markt. Uiteraard in de hoop dat we daar in deze moeilijke tijden ook prijstechnisch wat winst uit konden halen.'

Onderzoek

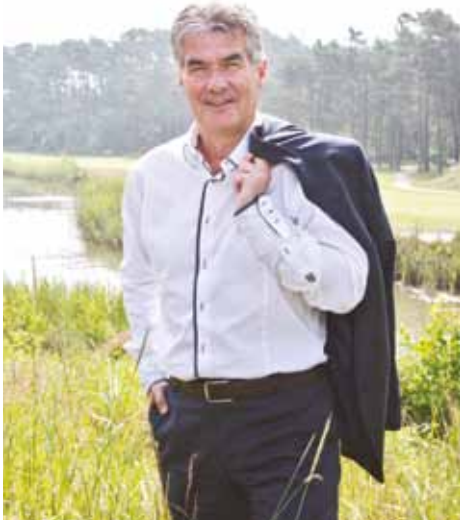
Het aanbestedingsproces, dat al met al zo'n twee maanden duurde, startte met een onderzoekje

**'ONDERHOUD VAAK TOCH LANGE
TERMIJNISSEU'**

Hans Blaauw van Het Rijk Golfbanen is als algemeen directeur onder meer verantwoordelijk voor het onderhoud van vier golfbanen. Nijmegen (45 holes) en Nunspeet (27) worden in eigen beheer onderhouden. In Margraten (18+9) en Sybroek (27) is het werk uitbesteed aan SBA Golf & Groen. 'Toen we Margraten kochten, hebben we een lopend onderhoudscontract met SBA overgenomen. Toen Sybroek vijf jaar geleden in aanmerking kwam om te gaan uitbesteden, zijn we ook daar met SBA in zee gegaan', vertelt Blaauw. De kwaliteit van het onderhoud wordt gemeten door een onafhankelijk bedrijf, dat maandelijks een analyse van de mat maakt.

Zowel in Sybroek als in Margraten is vorig jaar contractverlenging overeengekomen. Daaraan gingen geen ingewikkelde procedures vooraf. 'Wij zijn nogal honkvast als een partij goed werk levert', legt Blaauw uit. 'Als je met elkaar iets wilt opbouwen, is vijf jaar het minimum. Nieuwe machines kopen doe je niet als test. Een baan verbeteren is bijna altijd een langetermijnissue.'

Het Rijk schreef voorafgaand aan het uitbesteden van de twee banen een bestek. 'Op basis daarvan laten we partijen komen', aldus Blaauw. Na een inventariserende ronde kwam hij al snel weer bij SBA uit. 'Er is voor ons geen reden geweest om over te stappen. Op de courses ligt de waardering hoog, boven de 7,8. Het is meer dat de relatie met de bestaande leverancier beter en nauwer is geworden: hoe kunnen we dingen slimmer doen?'



Hans Blaauw

op internet. Er werden aannemers gezocht, onder meer op de website van Greenkeeper, en de club maakte de afweging of zij eventueel geschikt

waren voor de klus. Voorwaarde was dat ze redelijk in de buurt zaten en een goede trackrecord hadden. Uit die eerste schifting kwamen zeven mogelijk geschikte partijen naar voren. Die werden aangeschreven: 'Kunnen jullie laten zien waarom jullie zo geschikt zijn om dit werk te krijgen?'

Vier van de zeven werden uitgenodigd voor een gesprek met onder meer de penningmeester en de baancommissaris. Tijdens een van die gesprekken overkwam het Hans Schaap van HGM voor het eerst dat bij een onderhoudscontract gevraagd én gecheckt werd hoe zijn bedrijf er financieel voor stond.

'Vind ik trouwens wel vreemd, hoor', zegt Vuijk, 'dat er nog nooit een vereniging daarnaar geïnformeerd heeft. Het laatste wat je wilt, is een partij die na halfjaar al omvalt. Dat geldt andersom ook: als vereniging hebben wij HGM ook inzicht gegeven in onze financiële toestand.'

Veengrond

Vakkennis speelde tijdens de gesprekken een grote rol: 'Heeft u verstand van en ervaring met veengrond?' Vuijk: 'De moeilijkheid op onze baan is de enorm hoge waterstand. Wij vormen met onze golfbaan eigenlijk een eigen poldertje, dat ook nog eens moet meebewegen met de waterhuishouding om ons heen.'

Vervolgens werd gekeken of de manier van werken wel bij de vereniging paste. 'Onze manier van werken is elke maand met de baancommissie vergaderen, waarbij ook de hoofdgreenkeeper en een vertegenwoordiger van de aannemer aanwezig zijn.' De sfeer van die vergaderingen werd nagebootst. Vuijk: 'Toch belangrijk. Eén partij is op dit punt afgevalen.'

Pas daarna werd met de drie overgebleven partijen voor het eerst over contracten en vraagspecificatie gepraat. Adviseur Robin de Vooght uit België trad tijdens die gesprekken op als adviseur van de golfclub.

Over de prijs is niet onderhandeld, vertelt Vuijk. Wel is gevraagd om een prijs in te dienen met een open begroting. 'Zodat we konden zien hoe de prijs was opgebouwd. Hoofdvraag voor ons was: hoeveel geld gaat er uiteindelijk echt de baan in? En hoeveel naar overhead, materialen en arbeid?' Met HGM heeft de goedkoopste gewonnen, maar het had volgens Vuijk net zo goed een iets duurder offerte kunnen zijn.

Uiteindelijk lagen de feiten volgens Vuijk zo duidelijk op tafel, dat er geen enkele discussie meer was.

**ONAFHANKELIJK ADVISEUR ESSENTIEEL IN
SALLAND**

'Ik denk nog steeds dat wij het goed gedaan hebben. De nulmeting was essentieel en ik denk dat het zeer loont om een adviseur erbij te halen', zegt oud-voorzitter Henk Kloeze van de Sallandse Golfclub.

Kloeze was in 2010 nauw betrokken bij de beslissing om het onderhoud in Salland te gaan uitbesteden. 'We hebben toen drie bedrijven geselecteerd, op basis van naam en faam. Referenties opgevraagd bij andere banen, gekeken wie er in de regio zit.' Dit laatste vanwege synergievoordelen. Wat Kloeze in 2010 opviel bij zijn ronde langs vijftien collega-clubs, was hoe enorm tevreden bestuurders zijn over hun greenkeepers: 'Bijna allemaal vinden ze dat ze de beste staf ter wereld hebben.'

Er kwam een interne commissie, die een halfjaar over de aanbesteding deed. 'De baankosten vormen twee derde van onze begroting, dus dat is een belangrijke beslissing', legt Kloeze uit. Er werden offertes opgevraagd en geïnformeerd hoe men het werk dacht te gaan uitvoeren. Essentieel daarbij was de nulmeting door IPC De Groene Ruimte. 'Dat gaf een beeld van hoe de baan erbij lag en wat er verbeterd moest worden.'

De klik ('eigenlijk hadden we die met alle drie de bedrijven') en de prijs waren niet doorslaggevend bij de keuze voor De Enk Groen & Golf. De kwaliteit was dat wél. 'Daarom hebben we bij de presentaties een adviseur gevraagd te helpen. Als bestuurder ben je toch een leek als het om gras gaat.' Het onderhoud werd uiteindelijk goedkoper en beter. Daarom is het contract vorig jaar verlengd, een jaar voordat het afliep. Daarvóór werd nog wel een nieuwe ronde door de markt gemaakt. Kloeze: 'De prijs van De Enk was goed, dus we kwamen al snel tot een akkoord.'



Rob Vuijk

TOEVALSTREFFERS BESTAAN NOG (IN STRIJEN)

In 2015 namen de drie zusters Hage, dochters van de baaneigenaar, bij de Strijensche Golfclub (voorheen Golfclub Strijen) de exploitatie van de baan over van de vereniging die de baan de 25 jaar daarvoor beheerde.

Isabel Hage – binnen de familie verantwoordelijk voor het baanonderhoud – bevond zich in november 2014 in de positie dat ze snel een partij voor het onderhoud moest vinden. Dat werd de Oosthoek Groep. Isabel Hage: 'Wij zochten een partij met veel ervaring in golfbaanonderhoud en een goede prijs-kwaliteitverhouding. Daar waren we naar op zoek, maar het inhuren van Oosthoek was in zekere zin ook een toevalstreffer.'

Ze deden vergelijkend warenonderzoek, maar het was ook een gevoelskwesitie. 'Alleen al de gesprekken voelden goed. Een goed voorbereid professioneel verhaal over de vraag wat bij de aannemer thuishoort en wat meerwerk is. We hebben meteen gezegd: dat gaan we doen. Er was überhaupt geen tijd om ons verder te oriënteren.'

Ze wilde niet verdergaan dan een contract voor een jaar: eerst zien, dan geloven. Maar als 90% van wat jullie schetsen uitkomt, dan is er voor mij geen reden om te wisselen, dacht ze bij zichzelf.

Het eerste wat Oosthoek deed, was de drainage fors verbeteren, waardoor de baan in de winter vaker open kan. Van nul leden op 1 januari is de Strijensche Golfclub al naar 370 leden gegroeid. Het doel is om voor 2016 de magische grens van 400 leden te halen. Het ziet er naar uit dat dat gaat lukken, aldus Isabel. 'Het gaat al vanaf dag één op alle fronten geweldig. Het is heerlijk om samen te werken met een partij, in het bijzonder met greenkeeper Hans Roodenburg, met wie je afspraken kunt maken. De kwaliteit van de baan is omhoog geschoten en dat vertaalt zich in mond-tot-mond-reclame. Er meldt zich momenteel bijna elke dag wel een nieuw lid aan.'



Isabel Hage



Ondertekening contract HGM - Stichting Capelse Golf 24 sept. 2015.



Hans Schaap

HGM werd unaniem aangewezen als de nieuwe onderhoudspartij voor vijf jaar.

Tot slot van de procedure werd de andere partijen nog afzonderlijk in een gesprek uitgelegd waarom zij het niet geworden waren. Vuijk: 'Dat wordt vaak vergeten, maar vind ik minstens zo belangrijk als de winnaar bellen.'

Winning mood

'We hebben er een wijntje op gedronken', reageert Hans Schaap van HGM op het binnenhalen van de klus. Hij zit met zijn bedrijf een beetje in de *winning mood*, de laatste tijd, bekent hij. Met zestien grote en zes kleinere golfbanen is HGM goed vertegenwoordigd in het onderhoud van golfbanen.

Bij de aanbesteding in Capelle had Schaap sowieso al een goed gevoel, zelfs als HGM die verloren had, omdat die volgens hem zo uitzonderlijk professioneel verliep. In veel aanbestedingsprocedures worden appels met peren vergeleken, zeggen de drie voor dit artikel geïnterviewde aannemers. De eerste klik en de gunfactor spelen daardoor soms een te grote rol.

Wat ook weer niet wil zeggen dat vertrouwen en een klik helemaal geen rol mogen spelen in het aanbestedingsproces. Schaap: 'Het is net als een huwelijk. Je gaat een verbintenis met elkaar aan. Vooraf weet je dat je onderweg moeilijkheden zult tegenkomen, die je met elkaar moet oplossen. Een goede verstandhouding is daarbij natuurlijk altijd belangrijk.'

Prestatie

Een rondvraag langs drie golfclubs (zie kaders) leert dat aan de andere kant van de tafel de prijs wel belangrijk is, maar niet zaligmakend. De kwaliteit is dat wel. De afspraken daarover zijn veranderd. Terwijl vroeger het aantal maaibeurten

Alleen al daardoor is elke aanbesteding anders

werd vastgelegd, wordt nu de hoogte van het gras omschreven. Oftewel: aannemers krijgen meer eigen verantwoordelijkheid.

Het niveau in de markt ligt sowieso hoog, zeggen alle betrokkenen die we voor dit artikel spraken. Dat maakt het soms ook voor verenigingen extra moeilijk kiezen.

Aanbestedingen worden ingewikkelder en kosten meer tijd. Aannemers zijn soms weken voor niets bezig, als het niet lukt om de klus binnen te halen. Pierre Jansen (SBA): 'Maar dat hoort erbij. Dat is juist leuk en spannend. Als je je daaraan ergert, had je geen aannemer moeten worden.'



Be social

Scan of ga naar:

www.greenkeeper.nl/artikel.asp?id=9-5575