



# ‘Scherpe prijzen kunnen ook sjoemelen in de hand werken’

## Groene voornemens voor 2020 en daarna

**Nog even, dan lopen de fitnesscentra weer vol. Sigaretten worden symbolisch uitgedrukt, de agenda vrijgemaakt voor dierbaren, alcohol wordt afgezworen én de frituur gaat bij het grofvuil. Wie kent ze niet en heeft zich er nog nooit ‘schuldig’ aan gemaakt: de standaard goede voornemens?**

Auteur: Broer de Boer

Het jaar 2020 is een nieuw jaar én het begin van een nieuw decennium. Optimistisch, vol goede moed en goede voornemens gaan we januari 2020 in. Goede voornemens ontstaan als zaken anders lopen dan je zou willen. Hoe ligt dat in de groene sector? Zijn er hoofdpijn-dossiers? Gaan we ze nu écht oplossen en wat is de geschikte pijnstilling? Vanuit de redactie benaderden we enkele golfbaanaannemers. Opvallend is dat ze zich vooral uitspreken over de manier waarop zij samenwerken met hun opdrachtgevers. Gevraagd naar de Green Deal

blijkt het gevoel te overheersen dat ze zich hier niet echt zorgen over maken, alsof dat zich vanzelf oplost. Maar misschien zijn ze het praten hierover ook wel moe.



6 min. leestijd

ACTUEEL



Piet Oosthoek

Oosthoek-groep

### NIET ZEUREN OVER MEERWERK

Piet Oosthoek gooit een paar leuke oneliners tussen zijn wensen voor het nieuwe jaar door, die ik u niet wil onthouden: 'Je moet goed weten wat je niet weet', 'Volg je hart, dan komt de rest vanzelf' en 'Niet zeggen wat je gaat doen, maar gewoon doen wat je zegt'. De Oosthoek-groep onderhoudt vier golfbanen en werd onlangs betrokken bij de ombouw

van de Nieuwegeinse Golfclub tot The Mondial international golf & short game center. 'Ik hoop dat we hiervan in 2020 een succes kunnen maken', zegt Piet. Maar ook voor de aannemerij heeft hij zo zijn eigen wensen. 'Ik zie de grote jongens scherpe prijzen hanteren, maar ik vind het ergerniswekkend dat golfbaanaannemers bij de kleinste dingen over meerwerk beginnen. Oorzaak? Ze hebben geen enkele financiële ruimte. Ik hoop dat we in 2020 niet meer zo moeilijk doen over een keer extra de fairways prikken omdat er meer golfers zijn geweest dan verwacht. Elk metertje meerwerk beprijzen, dat staat mij niet aan.' Scherpe prijzen kunnen volgens hem ook sjoemelen in de hand werken. 'En dat is niet goed voor de aannemerijsector. Bij ons is 600 kilo ook 600 kilo en geen 300 kilo. Stop met die uitgemolken tarieven in 2020. Offreer voortaan een fatsoenlijke prijs en discussieer niet over elke korrel zand.' Ook daarvoor heeft Piet een mooie oneliner, gericht op het golfbaanmanagement: 'De vreugde van de lage prijs duurt altijd korter dan de ergernis over de slechte kwaliteit.' Piet hoopt dan ook dat organisaties die golfbanen exploiteren in het nieuwe

## 'Niet zo moeilijk doen over een keer extra de fairways prikken'

jaar samen gaan optrekken met de aannemers, en dat de laatsten ook eens genoeg nemen met een lager rendement: 'Dit komt de kwaliteit van het geheel ten goede.' Piet wenst zijn collega's uiteraard een voorspoedig ondernemingsjaar en hoopt dat het economische gebeuren in Nederland in rustiger vaarwater komt, maar ook dat de politiek goede stappen neemt en niet aan paniekvoetbal doet, zoals nu: 'Laten we allen vasthouden aan de grote lijnen en niet om elke futiteit gaan muggenziften.'



Marc Jansen

AHA de Man BV

### SAMENSpraak EN LANGETERMIJNVISIE

Marc Jansen, manager Golf Nederland bij AHA de Man BV, reageert als volgt op de vraag welke zaken in 2020 beter moeten lopen: 'Ik zeg liever: het loopt best wel goed, maar het kan in 2020 natuurlijk altijd beter.' AHA de Man profileert zich tegenwoordig duidelijk als onderhouds- en renovatie-aannemer. Een bedrijf dat optreedt als partner van de opdrachtgever en waarmee in goede samenspraak een langetermijnvisie wordt neergezet. Marc Jansen: 'Zeg maar: afhankelijk van het beschikbare budget overleggen we samen welke verbeteringen of groot onderhoud de hoogste prioriteit hebben. Vaak

wordt ons dan gevraagd wat wij adviseren. Ons antwoord is dan: maak een keuze uit renovaties die direct leiden tot een betere speelbeleving. Belangrijk is ook dat uitstel van sommige onderdelen van het groot onderhoud kan leiden tot veel hogere kosten op de lange termijn. Vergeet dat laatste niet, ook al ziet de golfer dat niet meteen. Een combinatie van beide zaken leidt tot slimme keuzes, waarmee opdrachtgever en opdrachtnemer voordeel kunnen behalen.' Marc verduidelijkt dat dit laatste ook voor hem als golfbaanaannemer geldt: 'We willen het werk niet "kopen". We zijn zeker geen prijsvechter op onderhoudscontracten, renovaties of groot onderhoud. Nee, de opdrachtgever moet samenwerken aan een langetermijnvisie, transparant handelen en een goede relatie net zo belangrijk vinden als wij. Dan passen we bij elkaar en gunnen we elkaar meer!' De gouden tijden in de golfbranche zijn nog niet teruggekeerd, en als redacteur vraag ik me af of hier misschien de term *quid pro quo* (voor wat hoort wat) van toepassing is. 'Min

of meer', lacht Marc. 'Ook in tijden waarin een opdrachtgever het even wat moeilijker heeft, kunnen we als partner in financiële zin een bijdrage leveren, om dat in andere tijden weer te compenseren. Maar als 100-jarig bedrijf doen we dat zonder de eis tot ongepaste tegenprestaties: wij willen ook niet afgezet worden! Onze visie mag dus in 2020 nog beter uit de verf komen. Aanbestedingen puur op prijs? Die zijn aan ons niet besteed. Als dat het geval is, is er meestal geen gezamenlijke toekomstvisie. Aanbestedingen waarin kwaliteit en oprechte samenwerking vooropstaan, liggen ons veel beter! De afgelopen jaren zijn nagenoeg al onze onderhoudscontracten verlengd. Daaruit blijkt dat we als bedrijf ruimschoots voldoen aan deze specifieke vraag uit de markt. We zullen niet altijd de voordeligste zijn, maar bieden qua samenspraak en het opstellen van een langetermijnvisie wel de beste opties voor huidige en toekomstige klanten. Daar zetten we ons ook het komende jaar sterk voor in!'

## 'Aanbestedingen puur op prijs? Die zijn aan ons niet besteed'



 Hans Schaap  HGM

### MINDER STIKSTOF, ANDERE GRASSOORTEN

Gekscherend zegt Hans Schaap van de Hollandse Greenkeeping Maatschappij (HGM), als ik hem naar de door hem ervaren pijnpunten in 2019 vraag: 'Het weer.' Maar hij nuanceert dat meteen. 'De extreem droge zomer en de natte herfst vormden hindernissen in het bestaan van een golfbaanaannemer. Maar we waren ook verwend met de mooie najaars van 2017 en 2018. Dit najaar, met na september veel regen, is vooral lastig op kleibanen. Je moet dan heel voorzichtig zijn als je daarop rijdt.' Daar komt bij dat Hans niet alleen zijn HGM leidt, maar ook

nog eens Golfbaan Almkerk heeft overgenomen in de herfst van 2018. Hij kijkt 's ochtends nu dus ook nog met een andere pet op naar het weer! Wat betreft de gewenste veranderingen voor 2020, denkt Hans kort na en zegt dan: 'Golfen moet nog laagdrempeliger worden; mensen moeten nog gemakkelijker kunnen instappen. Dat is echt aan het veranderen. Golfers willen kunnen kiezen en willen differentiatie in de lidmaatschappen. Ook willen de golfers meer informatie over wat er aan onderhoudswerkzaamheden gebeurt. Onze greenkeepers en hoofdgreenkeeper leveren daaraan ook hun bijdrage. Regelmatig schrijven zij over het onderhoud van de golfbaan in de accommodatiemedia.' De Hollandse Greenkeeping Maatschappij onderhoudt nu in totaal dertig banen. Dat zijn 22 grote golfbanen en acht pitch-and-putt-banen. Al bijna vanaf de start in najaar 2010 werkt deze golfbaanaannemer aan vermindering van het chemiegebruik op de

baan. En volgens Hans kan dat prima: met andere producten, minder stikstof, natuurlijke middelen, mechanische grondbewerking en andere grassen. Hans Schaap: 'Op de greens zijn we veel meer met roodzwenk gaan werken. Ik zie in de loop van de jaren dat het met een andere aanpak wel degelijk mogelijk is om zonder bestrijdingsmiddelen de bodem gezond te houden en de grasmat in goede conditie te brengen.' Hans gaat positief gestemd het nieuwe jaar in met zijn ondernemingen. Wat dat laatste betreft, zegt hij nuchter: 'We gaan gewoon door zoals we dat als HGM gedaan hebben.' En ook hij voegt daar zijn beste wensen voor 2020 aan toe: 'Met mooi weer, gezonde greens, gezelligheid en plezier in het werk en bij het golfen!'

## Hans Schaap gaat positief gestemd het nieuwe jaar in met HGM en Golfbaan Almkerk



 Jan-Willem Kraaijeveld  GKB Machines

### BETERE GRASBEZETTING IN 2020

Jan-Willem Kraaijeveld van GKB Machines klinkt telefonisch als een tevreden ondernemer. Zijn bedrijf kende de afgelopen jaren een stabiele groei. Het bedrijf kenmerkt zich ook door vele buitenlandse activiteiten. Voor de Nederlandse sportvelden- en golfbanensector ziet Jan-Willem de toenemende eisen op het gebied van milieuvriendelijkheid niet als een

## 'Méér bewerkingen en veel vaker gras bijzaaien bij bewerkingen'

hoofdpijndossier, maar als een uitdaging, die kansen bieden voor zijn bedrijf. En daar hoopt hij ook in 2020 zijn schouders onder te zetten. Ook in het nieuwe jaar komt GKB weer met een aantal nieuwe machines op de markt: 'Wij experimenteren samen met graszaadleveranciers, aannemers en adviseurs om het beste boven te krijgen. Het snijden van de bovenlaag van een grasmat gaat ontegenzeggelijk de invasie van breedbladige onkruiden tegen, maar is uit het oogpunt van (door)bespeling niet de favoriete oplossing. Gras moet als haren op een hond staan om onkruidgroei geen kans te geven. Dat betekent meer bewerkingen met de apparatuur die ik noemde en veel vaker gras bijzaaien bij bewerkingen.' Onder het Green Deal-regiem, zowel een hoofdpijndossier als een uitdaging, bestaat de oplossing om een veld in topconditie

te krijgen volgens Jan-Willem uit een combinatie van werkzaamheden: 'Een zorgpuntje is de meerkosten hiervan.' Daarbij kijkt hij vooral naar het sportveldonderhoud bij gemeenten en sportverenigingen: 'Daar zullen de budgetten na 2020 omhoog moeten. Ik schat 20 à 30 procent, maar aannemers hebben daar beter zicht op. Het is maar waar opdrachtgevers hun prioriteiten leggen, en dat geldt natuurlijk ook voor golfbaanonderhoud.' Voor 2020 wil Jan-Willem, naast de traditionele goede wensen, iedereen een goed professioneel jaar met een goede grasbezetting toewensen. Aan GKB, met het motto 'The worker is king', zal het niet liggen.



Be social

Scan of ga naar:

[www.greenkeeper.nl/article/31659/scherpe-prijzen-kunnen-ook-sjoemelen-in-de-handwerken](http://www.greenkeeper.nl/article/31659/scherpe-prijzen-kunnen-ook-sjoemelen-in-de-handwerken)