

# Scherpenbergh is op zoek naar functionele kwaliteit!

Auteur: Marlies van Iersel

Het is even zoeken naar het bedrijfspand van Aquaco. Het pand, gelegen op bedrijventerrein de Aam in Elst, ziet er modern en rustig uit. De mensen van Aquaco zijn ook zo: rustig en bijna bescheiden, maar met een gedegen kennis van beregeningsinstallaties. Voor hen geen toeters en bellen. Zij zijn professionals, die in heel Nederland en ver daarbuiten pasklare oplossingen op het gebied van beregening bieden. De verslaggeefster van de Greenkeeper wilde wel eens weten hoe het precies zit en ging op onderzoek uit.



Het bedrijfspand



>>

Ronald Platjouw  
en Joost Poppe

Momenteel bestaat Aquaco uit een holding en drie werkmaatschappijen, namelijk Aquaco, Perrot Ede en WM Europe.

Werktuigbouwkundig ingenieur Roland Platjouw is sinds 1999 algemeen directeur van Aquaco, dat zich overigens niet alleen met beregening bezighoudt. Ze noemen zichzelf specialisten in waterbeheersing en zijn ook actief met luchtbevochtiging, waterbehandeling en fontein. Het bedrijf maakte onder andere de fontein voor het hoofdkantoor van KPN in Den Haag, maar ook de beregeningsinstallaties voor de Floriade, de Tuinen van Appeltern, park Sonsbeek in Arnhem en het Kröller-Müller Museum. De firma biedt werk voor 32 volledige banen. Sinds anderhalf jaar is Aquaco bezig een Europees distributienetwerk op te zetten voor Weathermatic, een Amerikaans bedrijf in beregeningsproducten.

15 Tot 20% van de omzet van Aquaco komt voor rekening van de golfsector. Aquaco leverde installaties aan Golfclub Broekpolder in Vlaarding, waar ze ook de renovatie voor hun rekening mochten nemen. Ze legden de installatie aan bij het Tilburgse Prise d'Eau. Op Golfclub Princenbosch verzorgden ze de installatie bij de aanleg van de 18-holes en ook bij de uitbreiding van de 9-holes.

Aquaco installeerde de fairwayberegening op de Hooge Graven in Ommen. Al met al is er op 70 banen een installatie van Aquaco aangelegd. Aquaco claimt daarmee de grootste te zijn op gebied van golf en recreatie. Momenteel zijn de monteurs van Aquaco bezig in Renkum bij de

Heelsumsche Golfclub, bij golfbaan Heiloo en in Apeldoorn bij "de Scherpenbergh". De firma is ook actief met beregeningsinstallaties voor sportvelden. Bij Aquaco is men niet bang voor de opmars van het kunstgras. Voorlopig zitten er nogal wat nadelen aan kunstgras vast en het product wat nu in de handel is heeft ook nog beregening nodig.

## "De Scherpenbergh"

Op een mooie zomerse dag gaat de verslaggeefster van Greenkeeper op bezoek bij Golf en Businessclub "de Scherpenbergh" in Lieren bij Apeldoorn, om met manager Joost Poppe van gedachten te wisselen over de keuze van een leverancier van de beregeningsinstallatie.

"De Scherpenbergh" is een commerciële golfbaan, waar alleen bedrijven lid van kunnen worden. Het management heeft heel bewust daarvoor gekozen omdat er soms fricties ontstaan tussen particulieren en bedrijven. Op de golfbaan in Lieren hangt, zoals Joost Poppe het graag noemt, een correct-informele sfeer. Bij De Scherpenbergh is de keuze duidelijk. Het belang van de leden - bedrijven staat voorop. Inmiddels zijn dat er 260. De bedoeling is door te groeien tot 350. Greenfee spelers kunnen er ook terecht en het is mogelijk om er je golfvaardigheidsbewijs te halen. Het clubhuis heeft een restaurant met een mooi groot terras, dat uitkijkt over de glooiende baan. Manager Poppe en eigenaar Ten Tije wilden de horeca in

eigen hand houden, om de kwaliteit te kunnen bewaken en garanderen. Helaas was er niet voldoende tijd om de kwaliteit van de horeca zelf te testen, maar de cappuccino smaakte erg goed. In het clubhuis is ook een goed gesorteerde golfshop gevestigd. De ledenbedrijven betalen contributie en in ruil hiervoor kunnen ze niet alleen golfen met hun familie, vrienden en relaties, maar ook gebruik maken van de zalen, trainingsfaciliteiten en horeca van De Scherpenbergh om bijvoorbeeld presentaties en andere activiteiten te houden. Leden van De Scherpenbergh krijgen een gidsje waar een pasfotootje van iedereen in staat. Heel handig ter bevordering van de onderlinge betrokkenheid.

## Joost Poppe kiest voor Aquaco

Momenteel is De Scherpenbergh bezig met een uitbreiding van de bestaande capaciteit, die bestaat uit negen holes en negen holes par 3. De uitbreiding bestaat uit negen holes, die aangelegd gaan worden in twee fases, eerst zeven holes en daarna nog eens twee. De baan is oorspronkelijk ontworpen door Tom McAuley en golfarchitect Alan Rijks tekent voor de uitbreiding.

Poppe "De oorspronkelijke keuze voor Aquaco is in 1997 is niet zonder slag of stoot gegaan. Zonder in details te treden wil ik aangeven dat het als opdrachtgever belangrijk is om je huiswerk te doen. Uiteindelijk moet je zelf de keuze maken.



Roland Platjouw



Joost Poppe



Het clubhuis

Poppe hierover: "Ik ben nogal eigenwijs en volg graag mijn eigen weg. Je moet opletten als opdrachtgever en vooral je eigen intuïtie niet opgeven. Ik zit graag met mijn neus boven op de plannen en ik heb ervaren dat ik zelf aan het roer moet blijven staan en niet blind kan varen op het kompas van derden.

Ook voor de uitbreiding heb ik weer voor Aquaco gekozen. Waarom? Ik vind het belangrijk dat zij een keuze binnen kwaliteit geven, ik kan als klant zeggen, of ik een duurdere of een goedkopere oplossing wil. Bovendien kan ik het zo simpel houden als ik wil: ik heb niks aan een super de luxe beregeningscomputer, als ik daarmee niet werk. Ik ben, met andere woorden, op zoek naar functionele kwaliteit.

Dan heb je het punt van de relatie. De mensen die bij Aquaco werken, zitten er allemaal al langer. Voor ons is het prettig om te werken met mensen die wij goed kennen, zoals uitvoerder Anton Hoppenreijns, dan hoeven wij niet iedere keer alles uit te leggen. Bovendien is hun prijs-kwaliteitverhouding gunstig. Het gaat toch vlug om een investering van anderhalf á twee ton."

#### Wat komt er kijken bij de aanleg van een beregeningsinstallatie?

Wat gebeurt er precies bij de aanleg van een beregeningsinstallatie? De aannemer die het grondwerk doet graaft de sleuven waar de beregening in komt te liggen. Per green komen

er vier sproeiers, per tee vier sproeiers en per voorgreen twee sproeiers, zodat er uiteindelijk tien sproeiers per hole aangelegd worden. Bij De Scherpenbergh gaat het om ongeveer 4,5 kilometer leiding die getrokken moet worden. Het water wordt onttrokken aan de Albaplas vlakbij de golfbaan, gaat daarna naar de vijver bij het clubhuis, dan naar een put naast de vijver en dan gaat het door filters naar de sproeiers op de baan, via meerdere vertakkingen. De aanleg van dit geheel kost ongeveer 600 tot 700 uur manwerk en zal zo'n twee maanden duren. Als de installatie ligt moet er twintig centimeter zand en twintig centimeter teelaarde opgebracht worden. De laag moet zo dik zijn om beschadiging door vertidrainen te voorkomen. Bij de aanleg wordt steeds meer polythyleen gebruikt in plaats van pvc, omdat polythyleen taaier is dan pvc. Polythyleen wordt verder niet gelijmd maar in elkaar geschroefd wordt en heeft een langere levensduur.

#### Waarom Aquaco?

De mensen van Aquaco zien het als een voordeel voor hun klanten dat ze niet afhankelijk van één merk zijn en daardoor voor de klant de oplossing kunnen vinden die het best past bij zijn situatie. Directeur Roland Platjouw: "Wij voeren de merken Rainbird, Perrot, Hunter en Weathermatic. Voor ons en voor de klant is het gemakkelijk dat we niet vast zitten aan één merk, zoals veel andere bedrijven. We kunnen van ieder merk de sterke kanten uitbuiten."

Anton Hoppenreijns voegt daar aan toe: "Wij zijn breed georiënteerd. Doen niet alleen in beregening, maar ook in waterbehandeling. Nu zal een golfbaan dat niet vlug nodig hebben, maar wij hebben wel veel know-how in huis over water. Dus als je problemen hebt met bijvoorbeeld de vijver, zijn wij in ieder geval partij bij het zoeken naar een oplossing." Aquaco heeft integriteit hoog in het vaandel staan. Platjouw en zijn team hechten aan een goede relatie, waarin de wensen van de klant centraal staan. Zij geloven in meedenken met de klant en in eerlijkheid. Eerlijk duurt het langst! Je kunt proberen om de klant iets te verkopen wat erg high tech is, maar als hij het niet gebruikt, kun je het beter simpel houden. De oplossing moet functioneel zijn. Ook morgen wil je de klant nog eerlijk in de ogen kunnen kijken! Of zoals Roland Platjouw het verwoordt: "Lange termijn denken werkt op de langere duur positief. Door zo te redeneren krijg je eerder een goede reputatie met je klanten en dat is belangrijk voor ons, dat brengt rust in onze organisatie. Wij worden niet voor niets gevraagd voor renovaties. Dat zijn klanten die te spreken zijn over ons. Zo kunnen wij onze mensen aan het werk houden en ons marktaandeel behouden en langzaam vergroten. Voor ons is het snelle werk niet interessant, wij willen een solide partner zijn."