

Kwaliteit in slechte tijd.

Greenforum over kwaliteit bij aanleg en renovatie van golfbanen



Auteur: Hein van Iersel

Er zijn waarschijnlijk weinig industrieën die zo kwaliteitsgevoelig zijn als de golfindustrie. Bij golf gaat het letterlijk om millimeters. Toch is kwaliteit bij aanleg, onderhoud en renovatie van een golfbaan geen automatisme. Kwaliteit is iets waar in alle omstandigheden hard voor gewerkt en soms voor ook gestreden moet worden. Als het om kwaliteit gaat liggen altijd de eeuwige vijanden onverschilligheid, en een beperkt budget op de loer.

Vandaar dat Greenkeeper een aantal belanghebbenden uit de golfindustrie bij elkaar heeft gebracht om te discussiëren over het thema "kwaliteit in een slechte tijd". Daarbij is geprobeerd de verschillende geledingen uit de golfindustrie op een evenredige manier te vertegenwoordigen. Aanwezig bij de forumdiscussie die werd gehouden op de recent naar 27 holes uitgebreide Golfbaan Princenbosch in Molenschot bij Breda waren: Erik-Jan Beenackers van Golfbaan Princenbosch, Hans Kok, projectleider bij Grontmij, Eric Wakkee, directeur van AHA de Man, Joris Slooten, directeur van golfbaan De Rottebergen, Gerard van der Werf, manager van de Oosterhoutse Golf Club en Michiel van der Vaart assistent van golfbaanarchitect Gerard Jol. Huub Rooden van Rooden Cultuurtechniek was vanwege vakantie niet aanwezig op het forum, maar heeft telefonisch zijn mening geventileerd.



Michiel van de Vaart:

“Amateurisme moet op achtergrond verdwijnen bij aanleg golfterreinen.”

Professionalisme

Onder het motto een goede discussie ontstaat door een scherpe stellingname opent golfbaan-architect Michiel Van der Vaart het gesprek met een opmerking, die volgens hem de kern van het probleem aangeeft. Van der Vaart stelt dat de golfsport zich veel sneller heeft ontwikkeld dan de kwaliteit van de mensen die erin werken. Het beslissingsproces dat aan de aanleg van een nieuwe locatie vooraf gaat wordt in veel gevallen gekenmerkt door amateurisme. Volgens Van der Vaart is dit geen betoog om alle vrijwilligers uit bestuurlijke functie te weren, want dat zou indruisen tegen het karakter van de golfsport en is bovendien niet haalbaar.

Verrassend veel forumdeelnemers zijn het met de openingsstelling eens.

Van der Vaart geeft verder aan dat de inzet van non-professionals in de golfsport voor een deel ook voorkomt uit de structuur van de golfsport met de NGF als belangrijkste partij.

Joris Slooten voegt hier aan toe dat dit ook voor de NGF een punt van zorg is, maar wil ook genoteerd zien dat door de inzet van vrijwilligers de mooiste banen zijn ontstaan.

Structuur

Nauw verwant met het bovenstaande thema is de vaak gebrekkige structuur die wordt opgezet om een bouw- of renovatieproces te begeleiden. Hans Kok: “Wij zitten vaak al heel vroeg bij de opdrachtgever aan tafel en proberen heel duidelijk te zijn naar onze klanten hoe wij zaken geregeld willen hebben.” Ook collega-aannemer Wakkee herkent dit probleem: “Wij bouwen altijd voor stichtingen en verenigingen, maar dat houdt niet in dat we met de complete vereniging om tafel moeten.”

Is het dan niet de eerste en enige verantwoordelijkheid van de professionals bij de aannemer om structuur te creëren in het wordingsproces van de baan?”

Slooten bestrijdt dat: “Ook de opdrachtgever is geholpen met een goede structuur in de eigen organisatie, omdat dit het eindresultaat positief beïnvloedt”.

Bestek

Het centrale vertrekpunt bij de aanleg van een nieuwe baan is doorgaans een bestek. Alle forumdeelnemers zijn redelijk unaniem in



“Vaak weet je ook te weinig om een goed bestek te maken. Stel je wilt een aantal tees aanleggen. Dan zou exact moeten berekenen of je uit vijvers of andere plekken genoeg zand kunt winnen. Om dit allemaal uit te rekenen moet je heel veel kostbaar onderzoek uitvoeren en zelfs dan nog ben je niet tegen alle eventualiteiten ingedekt.” Erik Wakkee: “als opdrachtgever loop je vaak veel risico's als je inkoop op alleen het bestek. Je geeft dan het werk aan de aannemer die de goedkoopste prijs indient. Die aannemer richt dan vervolgens zijn offerte zo in dat hij een cijfer 6 krijgt. Extra vragen, noodzakelijke wijzigingen of bestekwijzigingen worden via meerwerknota's bij de opdrachtgever op het bordje gelegd.” Huub Rooden van Rooden Cultuurtechniek uit het Limburgse Meerssen: “Dit is precies de reden dat wij zelden meedoen

Wakkee: “Het probleem bij aanleg is vaak dat je werkt met mensen die heel veel verstand en passie hebben voor het spel, maar daarmee niet persé kennis hebben van de technische aspecten die bij golfbaanaanleg van belang zijn. De inzet van non-professionals en vrijwilligers zijn op zich geen probleem, maar er dient wel professionele aansturing te zijn van die vrijwilligers.”

hun inzicht dat een bestek vaak slecht beperkt bruikbaar is. Erik-Jan Beenackers: “Om een bestek voor een golfbaan op te stellen maken we gebruik van RAW-systematiek. Deze systematiek is afkomstig uit de wegenbouw en wordt ook ingezet voor een golfbaan en dat wringt natuurlijk. Een golfbaan is veel meer zichtwerk in plaats van aanleg in het platte vlak als een weg of een voetbalveld” Hans Kok:

aan aanbestedingen, klanten moeten niet alleen voor ons kiezen voor de goedkoopste prijs, maar vanwege de kwaliteit. Rooden voegt daar lachend aan toe dat zijn score bij openbare aanbestedingen dan ook niet erg hoog is. Hij is vaak te duur. Meedoen aan de aanbestedingen en voeling houden met de markt en de marktprijzen is belangrijker dan winnen.





>>
Erik-Jan Beenackers

"Lage beheerskosten door goede voorbereiding en aanleg."

<<
Erik Wakkee

"Bouwen aan de basis."



Huib Rooden: "Wij hebben nu pas geleden opdracht gekregen om bij Ajax op 5 velden groot onderhoud te verrichten met de Field Top Maker en eigenlijk hoeven we daar helemaal geen discussie te voeren over de prijs. Zij gunnen ons een goede prijs en verwachten daarvoor een goed product."

Erik Wakkee: "Veel van onze klanten kopen maar een keer een golfbaan. Het is dan ook prettig als je tijdens een dergelijk complex en vreemd proces ondersteund wordt door een professionele partij. Door participatie en inbreng van alle betrokkenen vanaf de initiatieffase bereik je gezamenlijk de gewenste kwaliteit"

Gerard van der Werf: "Een architect zou eigenlijk het ontwerp moeten maken van een eindplan. Een ontwerp zoals de ideale baan er na 20 jaar uit zou moeten zien. Dat plan bespreek je met de aannemer en dan bekijk je welke zaken je bij de eerste aanleg wilt en budgettair kunt realiseren. Hou dan goed in de gaten, zo vervolgt van der Werf, dat bijvoorbeeld een voeding voor een fairwayberekening bij de initiële aanleg relatief goedkoop is. Als je dit in tweede instantie wilt doen betekent dit veel geld en overlast. Voor een extra bunker zal dit in de meeste gevallen veel minder opgaan. Omdat deze relatief makkelijk in te passen zijn

van een tee of een green. Een green of tee kun je door anders maaien altijd kleiner maken, maar nooit groter. Hou dus in de planfase rekening met een toekomstige speldruk.

Is je green of tee groot genoeg om het aantal rondjes golf in de toekomst aan te kunnen? Maar realiseer u dat extra grote greens leiden tot extra onderhoudskosten. Kies bewust is het advies van Gerard van der Werf.

Iedere deelnemer aan het forum heeft vooraf een slogan moeten indienen die voor hem de essentie is van de problematiek. Het is typerend,

Hans Kok: "Praktische kennis en ervaring is van wezenlijk belang in het hele traject van initiatief tot aanleg golfbaan"

Kennen, begrijpen, vertrouwen, samenwerken.

Hans Kok: "Wij hanteren een samenwerkingsmodel waarbij je groeit van "Kennen" naar "Begrijpen" naar "Vertrouwen" en dan uiteindelijk uitkomt op "Samenwerken". Als je er op een bepaald moment ruis ontstaat in het beslissingsproces van een baan kun je er donder op zeggen dat er in voortraject iets fout is gegaan. Dat je elkaar niet voldoende kent, begrijpt of vertrouwt." Veel forumdeelnemers zien een soort discrepantie in het wordingsproces van een baan. Als initiatiefnemer werk je vaak jaren aan de voorbereiding van een baan of renovatie en dan wordt voor het uiteindelijke werk niet voldoende tijd genomen om tot echte samenwerking te komen tussen opdrachtgever, aannemer, architect en greenkeeper.

Kiezen voor kwaliteit (of zekerheid)

Waarvoor kiest een opdrachtgever als hij een baan laat aanleggen. Kiest hij voor kwaliteit of voor de (schijnbare) zekerheid van een bestek.

in een bestaand ontwerp. De dikte en het soort topklaag op de green kun je in een keer goed doen en daarna jaren gaan tobben om er iets van te maken. Dit geldt ook voor het formaat

dat veel van die "tegeltjes wijsheden" als strekking hebben dat je als opdrachtgever vooral een duidelijk beeld moet bepalen wat voor een baan je wilt bouwen.



<<
Gerard van der Werf

"Doe het in een keer goed!"

Joris Slooten: "Het is nu nog zo dat je met een gat in een hockeyveld nog geld kunt verdienen. Niet echt een ondernemersklimaat dat leidt tot kwalitatief goede banen. De eerste vraag moet altijd zijn: wat voor baan moet het worden?"

>>
Hans Kok

"Iedere golfbaan heeft deskundig advies van derden nodig."



v v
Huub Rooden

"Meer aanvragen in economisch slechte tijden dan in economische goede tijden."

Stel je hebt een terrein van 20 hectare ter beschikking daar kun je een 18 holes par 3 baan op bouwen waarbij je sterk leunt op greenfee, clinics en bedrijfsdagen. Een andere keuze kan zijn een exclusieve 9 holes baan met relatief weinig leden die wel meer betalen. De discussie spitst zich even toe of de NGF al een rol zou moeten spelen in het traject van de visiebepaling. Michiel Van der Vaart heeft grote waardering voor het werk van de COGO consultants en ziet voor hen zeker een rol weggelegd. Duidelijk is wel dat de NGF alleen niet meer zaligmakend is. Een goed voorbeeld daarvan is de nieuwe golfbaan Naarderbos,

Checklist kwaliteit Golfbanen

- Ontwikkel een visie!
Maak een duidelijke (marketing) keuze: wat voor golfbaan moet het worden?
De onvermijdelijke tweede vraag is: wat gaat dit kosten?

Een golfbaan is per definitie een lange termijn investering die kan worden afgeschreven over zeer lange periodes en die derhalve een lange termijn ondernemersvisie vereist.

Elke bezuiniging op de kwaliteit bij de aanleg op basis van korte termijn economische tegenwind getuigt van een korte termijn visie.



Joris Slooten: Maak een duidelijke (marketing) keuze: Wat voor golfbaan moet het worden? De onvermijdelijke tweede vraag is: wat gaat dit kosten?

ontworpen door Gerard Jol en aangelegd door de Grontmij. Voordat deze baan is opgestart is er zeer uitgebreid marketing onderzoek gedaan door Marktplan Adviesgroep.

Een te krap budget voor de aanleg van een golfbaan betekent een slecht ondernemingsplan.

Kwaliteit hoeft niet altijd veel geld te kosten.

<<

Joris Slooten

"Ontwikkel een visie!"

Wees creatief bij het ontwerp en de aanleg:

- Maak gebruik van het aanwezige landschap; een golfbaan dient in harmonie te zijn met de omgeving; voorkom (kostbare) kunstmatigheid
- Probeer plaatselijk grond te winnen (waterpartijen of werk met een grondbank)
- Werk eventueel gefaseerd bij de aanleg; de kosten gaan dan in iets mindere mate voor de baten uit

- Laat onderhoudstechnische aspecten zwaar meewegen bij het ontwerp en de aanleg; zo worden onnodige (jaarlijks) terugkerende kosten voorkomen.
- Leer van andere golfbanen; praat met exploitanten, greenkeepers e.d.
- Zorg dat de basis goed is: ontwerp, drainage, opbouw greens en tees
- Essentieel bij aanleg: planning, een ervaren aannemer, timing (weersomstandigheden), kwaliteit van gebruikte materialen (specificaties en controle); correcte tekeningen, aanrij routes en supervisie.

Elke aanpassing na de aanleg (in de operationele fase) kost extra geld (extra kosten en omzetterding).

De toekomst voor de golfsport in Nederland is veelbelovend. Ondernemers hoeven niet terughoudend te zijn op basis van korte termijn economische motieven.

Tekst met dank aan Joris Slooten.

