



Twee Hollandse 'agronomists' willen traditie doorbreken

In Nederland overheerst het kortetermijndenken

Maar is Dutch Outdoor Concepts een eendagsvlieg of een bedrijf met een visie? Basis van het bedrijf vormt 'Hollandse kennis van twee gepassioneerde mannen', zoals Maurice Evers en Peter Klerkx zelf zeggen. Met elk vijftien jaar ervaring zijn ze geen nieuwkomers in de branche en met hun kennis en kunde kunnen en willen ze de sportvelden- en golfbanensector aanvullen. Daarnaast grossieren ze in oplossingen op basis van het 'meten is weten'-principe. Het bedrijf wil duidelijkheid scheppen in de chaos van adviezen in de branche, maar doet ook onderzoek naar bijvoorbeeld golfgras op een eigen onderzoeklocatie in Herveld en is bezig dit verder uit te breiden. "Zonder praktijkervaring of gedegen onderzoek zijn adviseurs vaak twijfelzaaiers bij de vakmatig betrokken medewerkers zoals greenkeepers", meent bodemkundig ingenieur Maurice Evers. "Een goed advies uitbrengen kost tijd. Wij zijn niet het bedrijf dat dit het snelst doet, maar ik durf wel te stellen en te garanderen dat ons bedrijf dat zorgvuldig doet. Het is onze ambitie om de zorgvuldigste te zijn, niet om het snelste advies te leveren."

Agronomisten

Peter Klerkx, die groeningenieur en golfconsultant-architect is, geeft aan dat Dutch Outdoor

Concepts inmiddels 30 opdrachtgevers heeft op het gebied van sportveld- en golfbaanonderhoud, met in totaal twaalf golfbanen en 250 sportvelden. Het bedrijf wil een brugfunctie vervullen tussen opdrachtgevers en uitvoerenden bij aanleg en onderhoud. "In het Verenigd Koninkrijk, maar ook in ons land kijkt men hoog op tegen de Engelse functie agronomist", zegt Peter. "In feite zijn ook wij beiden agronomists, ofwel groen- en landbouw/bodemkundigen die veel kennis en kunde hebben betreffende de omstandigheden voor optimale sportgrasgroei in Nederland. Waar die Engelse agronomists in Nederland komen, komen wij ook. Wat zij weten, weten wij ook. En onder Nederlandse omstandigheden durven we de competitie met hen wel aan. Want zij worden vaak voor een momentopname ingevlogen." Maurice vult aan: "Adviseurs die het geheel van organischestof-management, keuze van dresszand, boven- en ondergrondse infrastructuur, gras- en beplantingskeuze en de totale groeninrichting op sportvelden of golfbanen overzien, zoals in het VK, zijn schaars in Nederland." Het bedrijf wil deze lacune opvullen en spreekt zelfs de ambitie uit binnen drie tot vijf jaar het toonaangevend research-, en consultancycentrum te worden in Nederland op dit specifieke werkgebied. Een van de stappen die het bedrijf daarin

Behoudens adviezen verkopen ze geen producten en ze houden geen voorraden aan. En in hun adviezen noemen ze zichzelf onafhankelijk van welke leverancier of welk product dan ook. We spreken hier over Dutch Outdoor Concepts. Het bedrijf is een nieuwe loot in het woud van bedrijven, met de ambitie de kwaliteit van bestaande en nieuwe sport- en groenprojecten op het gebied van beheer, onderhoud en aanleg van Nederlandse golfbanen en sportvelden naar een hoger niveau te tillen. Het bedrijf zag twee jaar geleden het levenslicht.

Auteur: Broer de Boer

ondernam is de exclusieve samenwerking met het gerenommeerde BLGG Agroxpertus. Dat gebeurde ongeveer anderhalf jaar geleden. De samenwerking betreft onder meer grond-, gewas- en ziekte-analyse, ontwikkeling van nieuwe onderzoeksmethoden en het opstellen van bemestingsplannen voor golfbanen en sportvelden.

Onderzoek

Dutch Outdoor Concepts wil ook op termijn een brugfunctie vervullen tussen fundamenteel en praktisch onderzoek. Zo achten Maurice en Peter meer aandacht voor de opbouw van organische stof in de bodem van cruciaal belang voor een optimale groei van verschillende grassoorten. De eerste proeven met betrekking tot het op juiste wijze bepalen van het organischestof-gehalte lopen al twee jaar en het bedrijf is ook voor een producent van biostimulanten bezig met een praktijkonderzoek. Daarnaast bestaan er ook concrete plannen om een golfbaanproefveld aan te leggen. "Niet in de vorm van een golfbaan", verduidelijkt Maurice, "maar we willen proefveldjes aanleggen die in herhalingen liggen en die we door een vakkundige greenkeeper exact zo willen laten onderhouden als dat op een golfbaan gebeurt. Nergens in Europa tref je zulk onafhankelijk onderzoek aan. We hebben al een aantal



Golfgras in onderzoek op de eigen onderzoeklocatie in Herveld.

marktpartijen hiervoor geënthousiasmeerd en werken aan de financiering van het geheel.”

Vakkennis

Dat brengt ons op de vraag wat deze nieuwe speler op de markt meer doet dan andere adviseurs in de branche. Peter en Maurice zijn daarover beknopt: “Het leveren van vakkennis over alle facetten die met goede golfbaanaanleg of goed golfbaanonderhoud te maken hebben, op alle niveaus binnen de organisatie. En dat geldt uiteraard ook voor sportvelden. Wij constateren leegloop op het gebied van praktisch gerichte vakkennis in deze sectoren. We hebben bij verschillende organisaties in de branche ook aangegeven dat die vakkennis in een hoog tempo opgekrikt moet worden. Dat zorgde voor pittige discussies, onder meer met de opleidingsinstellingen. Dat ook wij een bijdrage leveren aan kennisoverdracht blijkt uit het feit dat wij meedraaien in opleidingen zoals Kennisexpert Natuurgras van Has Kennistransfer en het verzorgen van eigen workshops in het land. Bij het nemen van beslissingen over aanleg of onderhoud wordt de vakkennis van de hoofdgreenkeeper of fieldmanager wel ‘meegenomen’. Wanneer echter de uitvoering vervolgens onvoldoende daadkrachtig gebeurt of het budget ingeperkt wordt, heb je nog niets aan die vakkennis. Steeds vaker zitten er op verschillende niveaus in de organisatie mensen die de juiste beslissing niet kunnen of mogen nemen door het ontbreken van vakkennis. Managementondersteuning vormt dus een integraal onderdeel van ons dienstenpakket. Daar

hoort ook de ontwikkeling van visie en strategieën en het formuleren van doelen bij. Communicatie met leden en het sturing geven in het proces bij veranderingen of investeringen is belangrijk.”

Meerwaarde

Hoe kunnen jullie vaktechnisch van meerwaarde zijn voor de greenkeeping? Maurice: “We signaleren in deze sector dat de opleidingen te kort zijn; dat leidt tot generalisten in plaats van tot specialisten, wat wij wenselijk achten. Dit maakt het steeds lastiger om op basis van vakkennis beslissingen te nemen. Misschien is het beste voorbeeld het juiste gebruik van de juiste producten en machines op de juiste plaats en het juiste moment. Het is niet gezegd dat een golfbaan-aannemer altijd de juiste machines of oplossing adviseert in een bepaalde situatie. Hij heeft andere belangen en zal het gebruik van een machine aanraden die hij beschikbaar heeft. Een greenkeeper moet zich altijd blijven afvragen of de geboden optie wel de meest gewenste is. Je moet dus een stap eerder zijn om voor het oplossen van een probleem een juiste aanpak te kiezen.” En hierin zegt Maurice een meerwaarde te kunnen leveren: “Wij weten welk materieel geschikt is voor verschillende werkzaamheden op golfbanen en wij nemen ook de tijd om ons te verdiepen in – nieuwe – producten. Vaak komt een leverancier of de hoofdgreenkeeper daar niet aan toe. Het enige wat wij verkopen is kennis en specialisme. Wij hebben geen voorraden of afspraken met welke toeleverancier of producent

dan ook. Het gaat ons erom dat op basis van door ons aangegeven specificatie de aanleg, het onderhoud of de renovatie op de juiste manier wordt uitgevoerd.”

Voorbeelden geven

Wil je eens een paar praktische voorbeelden noemen? Peter: “Denk maar eens aan het gebruik van een sandbander. Er zijn verschillende manieren om zand in een sleufje in de bodem te krijgen en er bestaan verschillende merken en types machines om dat te doen. Wij geven niet aan met welke machine je zoiets moet doen, maar juist wat de vereisten en de randvoorwaarden zijn om dat uit te voeren. Een ander voorbeeld, heel praktisch, maar wat toch vaak verkeerd gaat bij een bestelling, is dat er dresszand wordt afgeleverd dat niet aan de specificaties voldoet. Wij kunnen dat signaleren op basis van onderzoek en de leverantie laten terugdraaien. Beter nog is dat we vooraf op basis van het grondprofiel kunnen aangeven welk zand er met welke specificatie nodig is. Zoiets geldt ook voor de levering van kwalitatief afwijkend plantmateriaal.”

Traditie doorbreken

Dutch Outdoor Concepts geeft aan dat we in Nederland een andere richting moeten inslaan qua aanleg en onderhoud. Peter zegt er een punthoofd van te krijgen hoe we in Nederland omgaan met het begrip ‘budget’: “Met de aanbesteding van projecten – of het nu om nieuwbouw, renovatie of onderhoud gaat – gaan we echt Hollands om: het moet altijd in minder tijd en voor nog minder geld.” Die traditie zou hij graag doorbroken willen zien, want vaak staat dat haaks op het leveren van kwaliteit, waardoor opdrachtgevers in een later stadium met de problemen geconfronteerd worden en alsnog de portemonnee moeten trekken. Maurice: “We moeten meer naar het buitenland kijken: daar heerst vaak toch wat minder bekrompenheid, dwang en financiële druk bij onderhoud en aanleg van golfbanen en sportvelden.” Peter: “In Nederland overheerst het kortetermijndenken. De kaders zijn veel te strak. Men zou zich moeten realiseren dat je, wanneer je je nieuwbouw een goede start geeft, in een later stadium meer plezier beleeft aan zo’n diepte-investering. Want het gaat er tenslotte vooral om, en dan laat ik mijn golfhart spreken, dat je de golfers een goede beleving op je baan bezorgt.”