



# Stuivertje wisselen in het golfbaanaannemers-peloton

**2013: HGM onderhoudt overall de meeste banen, Mourik het meeste holes van A en B-banen en AHA de Man het meeste A en B-banen**

Begin september 2010 schrok de golfbranche op door het bericht dat het Burggolf-imperium afscheid nam van Heijmans Sport en Groen. Een nieuwe ster verscheen aan het firmament van de doorgaans rustige en veilige golfpolder. De mean and lean Hollandse Greenkeeping Maatschappij zag het licht. Maar hoe staat het drie jaar later met het gevecht der giganten?

Auteur: Broer de Boer

Even terug in de geschiedenis. In 1998 verscheen in dit vakblad een korte column van de directeur van het aannemingsbedrijf Groenewoud, Paul Sigtermans. Zijn stelling luidde: 'Golfbaanonderhoud is goedkoper en slimmer geregeld via een aannemer.' De reacties op dit artikel waren vernietigend. Greenkeepers en de gevestigde orde in de golfbranche waren eensluidend in hun mening: een serieuze golfbaan verzorgt zijn eigen onderhoud. De trend was echter wel gezet. In 2010 verscheen in dit vakblad het artikel 'Prijs- en kwaliteitsslag in de golfpolder'. We gingen in op de beëindiging van het contract tussen Heijmans Sport & Groen en Burggolf. De oorzaak was gelegen – aldus de woordvoerder van Burggolf – in onenigheid over de prijs. Over de kwaliteit van het geleverde werk bestond geen discussie. Op dat moment – we spreken over oktober 2010 – waren er in Nederland in

totaal 86 golfbanen in onderhoud bij golfbaanaannemers. Hiervan telden 46 banen 18 holes of meer en 40 hadden minder dan 18 holes. Hoe ligt dat nu?

## Aantallen

Op basis van de gegevens die de golfbaanaannemers herfst 2013 verstrekten aan de redactie van GREENKEEPER, worden er thans 96 golfbanen door Nederlandse golfbaanaannemers onderhouden. Dat is tien meer dan drie jaar geleden. Dat betekent specifiek dat elk jaar drie golfbanen de overstap maken van onderhoud in eigen beheer naar beheer door een gespecialiseerd bedrijf. Op de peildatum lieten 61 golfbanen met 18 holes of meer en een 35-tal banen met minder dan 18 holes het onderhoud door golfbaanaannemers uitvoeren. Daarnaast worden minimaal 11 van de totaal 25 Nederlandse pitch & putt-banen door

golfbaanaannemers onderhouden. Het overzicht hiervan treft u op de volgende pagina's aan.

## Marktaandeel aannemers

In aantallen golfbanen – we spreken niet van het aantal holes of de omvang – wordt de markt voor golfbaanonderhoud aangevoerd door achtereenvolgens de Hollandse Greenkeeping Maatschappij (HGM), Aha de Man en Mourik Golf en Groen.

Tellen we uitsluitend de holes die de aannemers onderhouden op 'grote banen', dus zonder de par-3-banen en de pitch & putt-banen, dan blijkt Mourik met bijna 300 holes lijstaanvoerder te zijn, gevolgd door Aha de Man. Beide bedrijven onderhouden ook golfbanen in Duitsland en België. De beperkte aantallen buitenlandse banen zijn meegenomen in de tellingen en in de overzichten op de volgende pagina's.

De HGM heeft goed geboerd in de afgelopen drie jaar. Rekenen we alle holes die de bedrijven onderhouden mee, dus ook de holes op par-3-banen en pitch & putt-banen, dan mogen we de HGM uitroepen tot de grootste aannemer in golfbaanonderhoud van Nederland. Maar, what's in a name? Aha de Man groeide van zeven banen met 18 holes of meer naar tien banen van 18 holes of meer.

## 'Uitbesteden is niet hetzelfde als bezuinigen'

Waar winnaars zijn, zijn ook verliezers: Heijmans Sport & Groen onderhoudt nu vijf grote golfbanen minder dan drie jaar geleden, waaronder de 36 + 9 holes van Burggolf Purmerend. Bovendien raakte het bedrijf ook het onderhoud van een aantal pitch & putt-banen kwijt aan de HGM. Verder moeten we vermelden dat er ook kleinere partijen zijn die het aardig doen. Regionaal spannen Vos Ruinerwold en Dijk Hoveniers daarin de kroon. Maar ook de Oosthoek Groep, Berkelmans Greenkeeping en Gras Totaal Beheer onderhouden nog een aantal banen.

### Prijs is risico

Ian Ouwerkerk laat sedert 1 januari 2011 vooral op basis van prijs de zeven Burggolfbanen onderhouden door de HGM van Hans Schaap. 'Over de kwaliteit van het geleverde werk van Heijmans Sport & Groen, die dit voorheen deed, bestond geen discussie.' Meldde hij toenmaals.

*Hoe kijkt Ian Ouwerkerk terug op zijn beslissing?*  
'Ik ben nog altijd content dat de HGM het onder-

houd nu doet. Dit bedrijf doet het uitstekend en levert een goede kwaliteit voor een zeer redelijke prijs.' Toch noemt Ouwerkerk de keuze voor een lage prijs een risico voor een golfbaanaccommodatie: 'In het algemeen is het grootste risico dat je dan veel discussie krijgt over wat wel of niet binnen het contract valt. Hierdoor kan de kwaliteit teruglopen. Met de HGM hebben we hierover nooit discussie: we hebben een all-in contract in goede en slechte tijden. Verder bezuinigen op de kosten van onderhoud bij Burggolf is niet realistisch. Dat zou niet lukken zonder concessies te doen aan de kwaliteit van onze banen. Wij willen namelijk snelle greens en netjes verzorgde bunkers. Hierop bezuinigen is niet goed voor onze leden en greenfee-spelers. Maar als ik om me heen kijk, dan denk ik wel dat er nog bezuinigd kan worden op de omvang van het machinepark en de hoeveelheid arbeidsuren per jaar.' Op de vraag hoe Ian Ouwerkerk de verdere ontwikkeling in het onderhoud van golfbanen in Nederland ziet, antwoordt hij: 'Ik denk dat bestuurders van golfbanen die nog twijfelen tussen onderhoud zelf doen of uitbesteden, veel goede voorbeelden om zich heen zien van de uitbesteding van onderhoud. Ze zullen daarin meegaan om budgettaire redenen. Ook denk ik dat er in de toekomst veel meer kennis zal worden ingekocht om zowel technisch als financieel de greenkeeping te begeleiden.'

### Lijstaanvoerder

Mourik is met bijna 300 holes in onderhoud op 'grote banen' lijstaanvoerder wat betreft het onderhoud van golfbanen. Robert Senden is directeur bedrijfsbureau van Mourik Golf & Groen. We vragen hoe Mourik het aanpakt om bovenaan te staan, c.q. te blijven staan. Robert

Senden antwoordt: 'Wij focussen ons zo veel mogelijk op de banen die we momenteel in onderhoud hebben, wat niet wil zeggen dat we niet openstaan voor nieuwe golfbanen. Door de economische crisis zijn de inkomsten van de meeste golfbanen afgenomen. Hier kunnen we als aannemer niet omheen en we zullen hierop dienen te anticiperen. Onze visie is zo veel mogelijk naar de klant luisteren en meedenken bij de invulling van het contract. Deze denkwijze hadden wij samen met het leveren van kwaliteit al ver voor de economische crisis hoog in het vaandel staan.'

*Speelt dit een rol in jullie succes?* 'Ja, dat denk ik zeker', antwoordt Robert Senden. 'Deze denkwijze heeft er ook toe geleid dat we lijstaanvoerder zijn geworden in Nederland. Door het meedenken met de klant hebben we een goede relatie opgebouwd met de golfbanen die we grotendeels al meer dan tien jaar in onderhoud hebben. Het uitbesteden van het onderhoud van golfbanen dient gebaseerd te zijn op onderling vertrouwen.' Over de toekomst zegt Senden het volgende: 'De toekomst is moeilijk te voorspellen, maar ik zie zeker nog kansen liggen in de markt. Golfbanen die nu zelf het onderhoud verrichten, zullen door de crisis ook kritischer naar hun kosten kijken, wat weer kan leiden tot uitbesteding van het onderhoud. In het verleden was uitbesteding voornamelijk gericht op ontzorging van de golfclub, maar ik denk dat op dit moment ook investeringen in het machinepark meewegen bij de beslissingen van de golfbanen. De sleutelwoorden bij het uitbesteden van golfbaanonderhoud blijven echter: kwaliteit, vertrouwen en meedenken.'



Hans Schaap, Hollandse Greenkeeping Maatschappij (HGM).



Lambert Veenstra, VAG.



Friso Verhoeve, Aha de Man

### Een investeringsvraagstuk

We leggen de manager van Aha de Man, Friso Verhoeve, de volgende stelling voor: greenkeepers in dienst van een club kunnen de golfbaan net zo goed(koop) onderhouden als een golfbaanaannemer. Verhoeve is het oneens met deze stelling. 'Als golfbaanaannemer kunnen we het materieel en de materialen goedkoper aanschaffen. Machines, grondstoffen, zand etc. kopen we in grotere volumes en derhalve tegen scherpere tarieven aan. Steeds vaker worden we ook vanwege het investeringsvraagstuk benaderd om het onderhoud te gaan doen. Ik denk dat dat zal toenemen, aangezien diverse golfbanen, al dan niet noodgedwongen, investeringen in machines hebben doorgeschoven naar een volgend jaar.'

### Waarom zoekt Aha de Man expansie in het buitenland op het gebied van golfbaanonderhoud?

Verhoeve: 'Het concept van all-in outsourcing biedt meerwaarde voor standalone golfbanen op de Nederlandse golfmarkt. De werkwijze en aanpak zijn niet grensgebonden. Dus waarom niet verderop kijken? Maar ook op de Nederlandse markt zie ik kansen. Diverse golfbanen die zijn aangelegd in de jaren 90 of daarvoor zullen naar verwachting op elementen renovaties doorvoeren. De concurrentie tussen de golfbanen neemt toe en daarmee ook de wens om zich meer te onderscheiden van collega-golfbanen en dus tot renovatie over te gaan.'

*Zijn er nog broodjeaapverhalen die je wilt ontzenuwen?* Verhoeve 'Ja, dat een dienstverband van een greenkeeper een stap terug zou zijn voor de zittende greenkeeperstaf. Integendeel: een gespecialiseerde golfbaanaannemer heeft meer knowhow, opleidingsmogelijkheden en ontwikkelkansen voor de greenkeeper dan de gemiddelde standalone golfbaan.'

### Sportief verliezer

Jos Opdam, directeur van Heijmans Sport & Groen, is kort in zijn reactie als we de vermindering van de orderportefeuille golfbaanonderhoud bij Heijmans Sport en Groen ter sprake brengen. Opdam geeft aan – overigens zeer begrijpelijk – geen behoefte te hebben om na drie jaar uit te leggen waarom deze aannemer golfbanen is kwijtgeraakt die men jarenlang kwalitatief goed heeft onderhouden. 'Er bestaat op dit moment geen behoefte om iets te vertellen over de commerciële strategie bij dit bedrijf', meldde hij aan de hoofdredacteur. Maar ook dit bedrijf was zo sportief gegevens beschikbaar te stellen voor dit artikel.

### Bezuinigingen

*Welke visie heeft Lambert Veenstra van VAG op de ontwikkelingen?* Veenstra: 'Heel veel golfaccommodaties moeten momenteel sterk op de exploitatie bezuinigen. En dat treft ook het onderhoud, want doorgaans is dat een grote post. Bezuinigen gebeurt over de hele linie, van verenigingsbanen tot commerciële banen. De aanpak is zeer verschillend. Ik zie ook dat clubleden werk doen, bijvoorbeeld harken, dat eerder door greenkeepers gedaan werd. Maar ik maak in mijn praktijk ook mee dat het management, al dan niet tijdelijk, de kwaliteit van het onderhoud naar beneden bijstelt. Ook wanneer het onderhoud in die gevallen wordt uitbesteed, zal een golfbaan er niet aan ontkomen het werk dat eerder door vijf man werd gedaan, voortaan door vier man te laten doen. Het zal ook hierbij ten koste van de uren gaan en daarmee waarschijnlijk ten koste van de kwaliteit van het onderhoud. Wanneer uitbesteding in eerste instantie goedkoper lijkt, moet je je afvragen of je met eigen mensen en middelen ook niet goedkoper zou kunnen werken. Bijvoorbeeld door efficiënter te werken en zelf besparingen te vinden. Bij golfbaanaanemers zit ontegenzeggelijk veel kennis, maar als er voldoende kennis is in het greenkeepersteam -

eventueel aangevuld met externe adviezen - moet het lukken om het onderhoud voor dezelfde prijs en met dezelfde kwaliteit te doen als bij uitbesteding. Uitbesteden is niet hetzelfde als bezuinigen. Greenkeepers kunnen ook zelf grote besparingen vinden, maar dat vraagt wel een andere manier van werken en dus een cultuuromslag.'

### Conclusies

Je kunt met recht concluderen dat de HGM groter geworden is dan Heijmans Sport & Groen was voordat Hans Schaap met dit bedrijf startte. En dat Aha de Man vooral gegroeid is dankzij het onderhouden van nieuwe banen, waarvan twee in België en golfbaan Bentwoud. En verder dat over de hele linie, met uitzondering van de Oosthoek, Berkelmans en Gras Totaal Beheer, alle aannemers er enkele banen bij gekregen hebben in onderhoud. Opvallend is wel dat het aantal grote golfbanen dat het onderhoud nu laat uitvoeren, gegroeid is van 46 naar 61, een groei van ruim 30 procent.



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

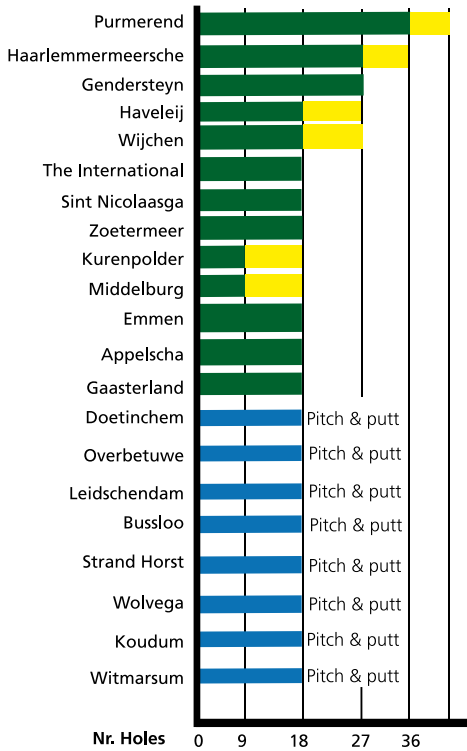
<http://www.greenkeeper.nl/artikel.asp?id=9-4309>



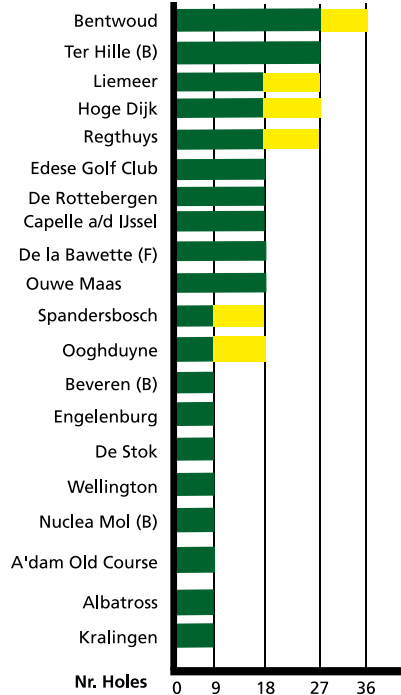
De Dynamow, een nieuwe robotmaaier is een gezamenlijk initiatief van Probotic en Heijmans Sport en Groen.



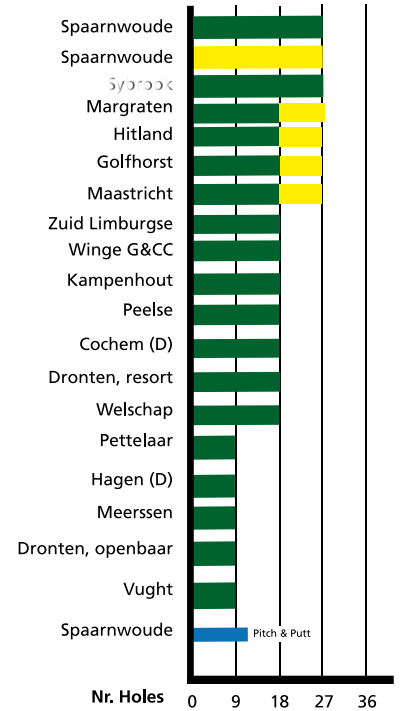
## Hollandse Greenkeeping Maatschappij



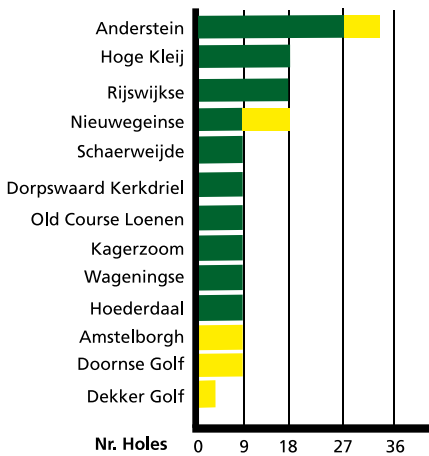
## Aha de Man



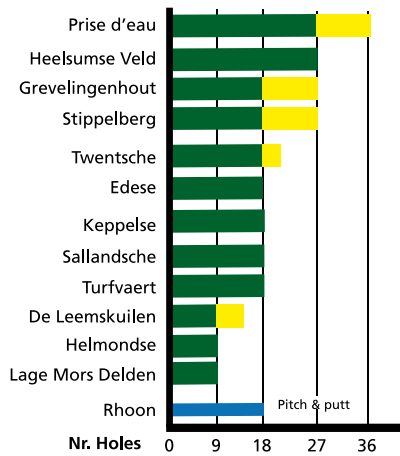
## Mourik Golf en Groen



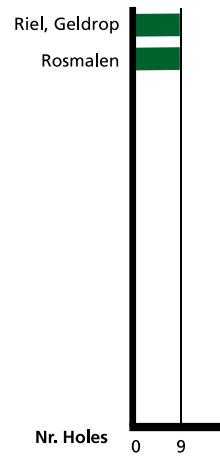
## De Ridder civiel & cultuurtechniek



## Heijmans Sport en Groen



## Berkelmans Greenkeeping



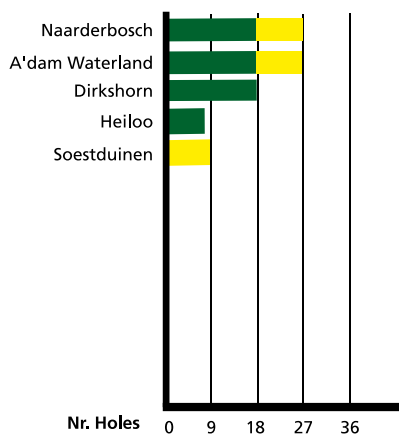
## Legenda

**Groen:** = Grote golfbanen

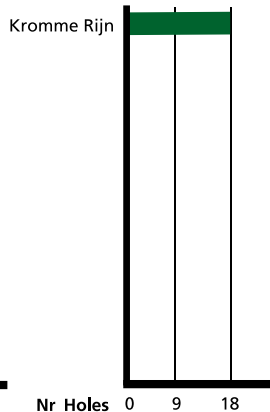
**Geel:** = Par-3 banen

**Blauw:** = Pitch & putt

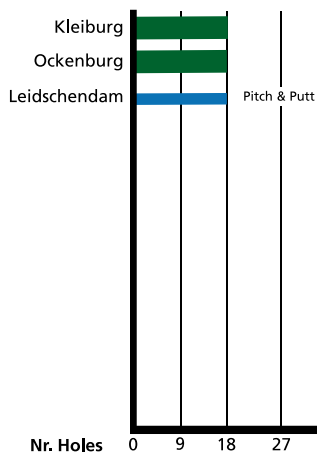
### Grontmij



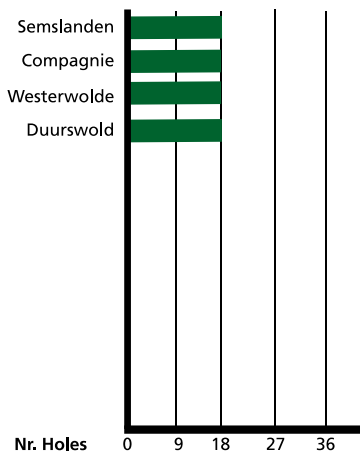
### Grastotaal beheer



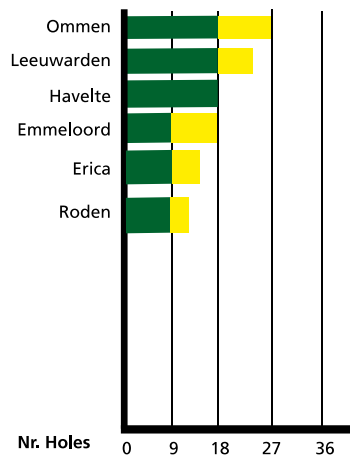
### Oosthoek Groep



### Dijk Hoveniers



### Vos Ruinerwold Golf BV



2010

Golfbanen 18 holes of meer

Golfbanen minder dan 18 holes

Mourik Golf & Groen B.V.	13	6
Vos Ruinerwold	2	4
De Ridder	2	10
Heijmans Sport en Groen	14	4
Dijk Hoveniers	2	3
AHA de Man	7	9
Grontmij	3	-
Oranjewoud	1	-
Oosthoek	1	3
Van Kessel	-	1
Berkelmans Greenkeeping	-	2
Hollandse Greenkeeping Maatschappij	PM	PM
	<b>46</b>	<b>40</b>

Golfbaanonderhoud door aannemers in eind 2010.

Weergave van de aantallen golfbanen volledig in onderhoud bij verschillende aannemers eind 2010. Opgemerkt dient te worden dat aannemers daarnaast ook op andere golfbanen specialistische werkzaamheden uitvoeren.