



Oosthoek Groep gaat baan Haarlemmermeersche Golfclub onderhouden

Kwalitatieve resultaten zijn leidend in getekend contract voor zeven jaar

Oosthoek Groep wordt de nieuwe onderhouds-aannemer voor de Haarlemmermeersche Golfclub. In het afgesloten contract liggen niet zozeer de uit te voeren werkzaamheden, maar vooral de beoogde resultaten vast. De verwachting is zo efficiënter en met minder discussie over meerwerk een hoge kwaliteit te kunnen realiseren.

Auteur: Bart Mullink

Het deze week getekende onderhoudscontract van Oosthoek Groep en de Haarlemmermeersche Golfclub betekent dat Oosthoek zeven jaar lang het baanonderhoud gaat verzorgen. Het contract gaat pas in op 1 januari 2024, zodat het bedrijf ruim de tijd heeft om zich voor te bereiden op het uit te voeren werk. Dat de golfclub een speciale algemene ledenvergadering belegde om het contract al zo vroeg in het jaar te kunnen afhameren, was wegens 'uitdagende marktomstandigheden', zo formuleert manager Taco Faber het. De groensector is, weet hij, druk bezet in dit postcoro-

natijdperk. Nog steeds. 'Het is zaak op tijd te kunnen beginnen, om de benodigde mensen, materialen en machines bij elkaar te krijgen.'

Voor het opstellen van een bestek waarin de behalve prijs ook waarde zwaar meetelt, werd de hulp ingeroepen van Lambert Veenstra van Veenstra Adviesbureau Golfterreinen. Waarde moest tot uitdrukking komen in de gerealiseerde kwaliteit, maar ook in zaken als organisatie, personeel en in te zetten machines. De baancommissie van de club schreef het bestek in samenwerking met Veenstra. De adviseur stelde



Lambert Veenstra

voor meer golfbanen vergelijkbare contracten op. 'De boodschap die ik kreeg van de baancommissie was: wij willen vooral een goede kwaliteit van de baan', verklaart Veenstra. 'We hebben geprobeerd de hoge eisen die ze voor dat doel wilden stellen goed in het contract te omschrijven.'

Verhouding

Piet Oosthoek van Oosthoek Groep zegt het zelf ook heel belangrijk te vinden dat hij niet alleen wordt beoordeeld op de prijs, maar ook op de verhouding prijs-kwaliteit. Toen hij op uitnodiging van de Haarlemmermeersche Golfclub voor het eerst kwam praten over een mogelijk contract, was hij daarover meteen duidelijk, zo laat hij weten. 'Ik zei: als jullie de goedkoopste zoeken, drinken we onze koffie op en geven we elkaar een hand. Even goede vrienden, maar dan mag je verder zoeken.'

Contractvorm

Het trof dus zeer dat het clubbestuur en de baancommissie juist druk in de weer waren met de nieuwe contractvorm. 'Dat HGM het stokje overdraagt aan een concurrent, is de uitkomst van het proces, maar zegt niets ten nadele van HGM. We hebben goede ervaringen met ze. Hun hoofdgreenkeeper, bijvoorbeeld, is al 13 jaar betrokken bij de baan en beschouwt die als zijn kindje. Het plan is geen moment geweest dat we af zouden moeten van HGM. Maar natuurlijk wil je ook om je heen kijken naar andere mogelijke gegadigden.'



Piet Oosthoek

Piet Oosthoek: 'Misschien werken er op de baan ook mensen die willen blijven.'

Dus werden AHA de Man en De Enk gevraagd en ook De Ridder werd gepolst over mogelijke interesse. 'Al deze bedrijven zijn bekend met de baan door werkzaamheden in het verleden. Om onze blik verder te verbreden, wilden we daarnaast nog een buitenstaander vragen. In dit geval een bedrijf waarvan we nog niet veel wisten. Daarvoor kwamen we uit bij Oosthoek.'

Meerwerk

Oosthoek stelt dat de traditionele praktijk van inschrijven op de laagste prijs voor niemand goed is. 'Het werkt gesjoemel in de hand en er is altijd geklier met meerwerk. Het is dus veel beter dat al die kleine dingen waarover anders discussie ontstaat, nu duidelijk zijn geregeld in het contract. Dat is zowel prettiger voor ons als voor de klant. Natuurlijk doe je dan soms wat extra. Dat vind ik helemaal geen probleem. Met een tevreden klant is het gemakkelijker praten. Wij zeggen: zorg op de eerste plaats voor kwaliteit. Dan komt het geld daarna vanzelf.'

Veenstra zag op de baan van de Haarlemmermeersche Golfclub de gewenste kwaliteit meestal wel gerealiseerd worden, maar daarvoor moest veel werk gebeuren dat niet in het contract stond en dus meerwerk was. 'Omdat deze zaken nu al in het meerjarige contract zijn vastgelegd, kan de aannemer ze

gemakkelijker meenemen in de planning en hoeven er minder dingen hapsnap te worden gedaan.' Mede hierdoor is zo'n inclusiever contract volgens Veenstra per saldo niet duurder. 'Je betaalt iets meer voor het contract, maar daar staat tegenover dat er veel minder meerwerk nodig is.'

Bezanding

Dat niet alleen de prijs telt, betekent geenszins dat die er niet toe doet, voegt Faber daaraan toe. 'Bij de beoordeling van de inschrijvingen woog de prijs voor 40 procent mee en dat is best een fors percentage.' Om de gewenste kwaliteit binnen het contract, dus zonder meerwerk, te realiseren, zijn er posten ingebracht die er in het verleden vanwege de kosten weleens buiten waren gelaten. Zoals bezanding van de fairways. Omdat we door ervaring zo langzamerhand goed weten wat nodig is om tot de nagestreefde kwaliteit te komen, kunnen deze zaken nu net zo goed meteen in het contract.' Onvoorziene werkzaamheden die zich desondanks aandienen, zullen volgens Faber ook niet leiden tot meerwerkdiscussies in de traditionele zin. 'Hoe die verrekenbaar zijn, staat ook in het contract.'

Faber noemt als een ander belangrijk verschil met het oude contract dat in dat laatste vooral de te verrichten werkzaamheden precies staan beschreven, bijvoorbeeld de maaifrequentie. Volgens het nieuwe contract telt alleen het resultaat. De leidraad hiervoor is het beeld uit het handboek Kwaliteit Golfbanen. 'Of dan bijvoorbeeld één persoon zeven dagen maait of zeven personen één dag, maakt ons verder niet uit.'

Personeel

De punten waarmee bij de aanbesteding kon worden gescoord, zijn voor 60 procent dus niet op basis van prijs. 'Het belangrijkste doel is dat de cultuurtechnische kwaliteit in de loop van de komende jaren naar een wat hoger niveau gaat', schetst Veenstra. 'Maar ook een aantal andere aspecten die betrekking hebben op de kwaliteit is nauwkeurig omschreven. Zoals de organisatie van de aannemer en hoe deze van plan is om te gaan met communicatie, de coördinatie van werkzaamheden en de weekplanning, en hoe in dit alles inzicht wordt gegeven aan de opdrachtgever. Verder weegt mee welke machines er worden ingezet en hoeveel medewerkers er precies aantreden om een en ander te realiseren.'

'De boodschap van de baancommissie was: wij willen vooral een goede kwaliteit van de baan'



De Haarlemmermeersche Golfclub wil de kwaliteit van de baan op een hoog niveau zien.

‘Met een tevreden klant is het gemakkelijker praten. Als je zorgt voor kwaliteit, komt het geld daarna vanzelf’

Een goede binnenkoper op het gebied van personeel bleek dat Oosthoek bij de eerste ontmoeting al gelijk zijn kandidaat-hoofdgreenkeeper Leen Reeuwijk had meegenomen. Faber: ‘Het is goed om alvast kennis te kunnen maken met meer mensen van het bedrijf, en niet alleen met de directeur.’ Oosthoek verklaart dat het initiatief voor deze

zet voortkwam uit een wens van deze hoofdgreenkeeper Leen Reeuwijk zelf. ‘Die werkt nu op een andere baan. Verder van huis. Sinds hij kinderen heeft, wil hij heel graag dichterbij huis werken. Het komt hem dus ook in die zin goed uit. De baan van de Haarlemmermeersche Golfclub is bovendien een stuk groter dan zijn huidige en past daarmee beter bij zijn niveau.

Dat we hem nu tegemoet kunnen komen, past bij onze manier om mensen aan het bedrijf te binden. Je moet sociaal met ze omgaan; dan heb je weinig last van verloop.’

De hoofdgreenkeeper is dus binnen. Maar er zijn nog acht nieuwe mensen nodig, weet hij. ‘We moeten op zoek naar medewerkers. Misschien werken er nu ook wel mensen op de baan die graag willen blijven en die wij kunnen overnemen.’




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!