

Verdiend

Het venijn zit in het vervolg,
want de consequentie is dat veel
andere banen dus niet sterker uit
de crisis zijn gekomen

Helaas, het is niet gelukt. Wij hadden in deze uitgave van Greenkeeper een uitgebreide rapportage over de nieuwste parel in de Nederlandse golfkroon willen presenteren: de Cromvoirtse, oftewel Bernardus. Iedereen die heeft rondgekeken op deze nieuwe Brabantse baan is onder de indruk van de on-Nederlandse opzet van deze topbaan. Ook op het gebied van greenkeeping lijkt deze baan een nieuwe standaard te gaan zetten. Dat is mooi. Het is goed dat er meer en betere rolmodellen komen in het Nederlandse greenkeepers-wereldje. Maar niet getreurd: dit verslag houdt u van ons tegoe in een volgende editie.

Als je vier ton betaalt om jouw golfbaan te onderhouden, moet je er alles aan doen om je greenkeepers niet als robotmaaiers te beschouwen, maar als baanambassadeurs

Wat deze uitgave van Greenkeeper wel gehaald heeft, is het jammerlijke (voorlopige) einde van Edda Huzid, toch een baan die onbetwist een grote rol heeft gespeeld in het verleden van greenkeeping in Nederland. Het bericht op internet waarin de directie van Edda Huzid de sluiting aankondigt, vertoont trouwens opvallend veel overeenkomsten met een aantal zinsneden uit het interview met Jeroen Stevens, directeur van de NGF, dat u ook in deze uitgave van Greenkeeper kunt nalezen. Zijn interview begint met de kop: 'Veel banen zijn sterker uit de crisis gekomen.' Het venijn zit in het vervolg, want de consequentie is dat veel andere banen dus niet sterker uit de crisis zijn gekomen.

Edda Huzid lijkt hier een voorbeeld van te zijn. Met de kreet 'sterker uit de crisis komen' doelt Stevens met name op verdienmodellen, manieren dus om klanten aan je te binden en nieuwe klanten te zoeken en te behouden. Edda Huzid geeft op de eigen site aan dat de sluiting vooral te wijten was aan het feit dat de baan te laat is gestart met het ontwikkelen van deze nieuwe verdienmodellen.

Edda Huzid is niet de eerste baan in Nederland die de deuren sluit, en ik ben bang dat het ook niet de laatste is. Maar door de bijzondere rol die de baan in de geschiedenis van de NGA heeft gespeeld, is het wel een sluiting die meer aandacht trekt dan gebruikelijk. De tweede vraag die ik aan de NGF-directeur stel in dit interview, is bijna nog confronterender: maak je als golfbaan zelf de keuze om succesvol te zijn? Stevens lijkt het daar zonder al te veel voorbehoud wel mee eens te zijn. Succes is wel degelijk een keuze.

Wat hebben greenkeepers hiermee te maken? Niets en alles, is het juiste antwoord. Een greenkeeper is doorgaans niet verantwoordelijk voor het uitstippelen van beleid, maar is wel een van de *key players* als het gaat om het uitvoeren van dat beleid. Mag ik daar ook nog iets over zeggen? Als je per jaar drie tot vier ton betaalt om jouw golfbaan te onderhouden zoals je dat als baancommissie voor ogen hebt, moet je er alles aan doen om je greenkeepers niet als robotmaaiers te beschouwen en te behandelen, maar ze alle tools in handen geven om ambassadeurs te worden van de baan. Ik heb het idee dat het daar nog weleens aan ontbreekt.

Met vriendelijke groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



Be social

Scan of ga naar:

www.Greenkeeper.nl/artikel.asp?id=9-7515