

Voorkom tranen door transparant te zijn

Gesprekken over aanbestedingen en onderhoudscontracten bij golfbanen leggen vaak een spanningsveld bloot tussen twee wensen: hoge kwaliteit en een lage aanneemsom. Wanneer men open en transparant tewerk gaat, hoeft dat helemaal niet zo te zijn. Een zorgvuldige afstemming van de verwachtingen van de deelnemende partijen is daarbij essentieel.

Auteur: Marc Jansen

Ook bij het merendeel van de golfbanen staat het onderhoudsbudget in toenemende mate onder druk, omdat veel golfclubs en commerciële banen moeite hebben om de exploitatie rond te krijgen. Een eerste keuze is dan vaak om te beknibbelen op het onderhoud. Het weglaten van onderhoudstaken of een lagere onderhoudsfrequentie gaat echter per definitie ten koste van de speelkwaliteit van de baan. Ook de herziening van een contract op deze basis zal zelden direct tot een verbetering leiden. Offertes voor het onderhoud van de natuur laten zich nu eenmaal lastig vergelijken. Het onderhoud van een golfbaan is veel dynamischer dan het onderhoud van bijvoorbeeld een huis. Weers- en seizoensinvloeden kunnen een onverwachte invloed hebben. Dat leidt er vaak toe dat er andere werkzaamheden nodig zijn dan degene die in het onderhoudscontract zijn opgenomen. Ik ben er echter van overtuigd dat voor alle aannemers geldt dat het resultaat van de extra uitgevoerde werkzaamheden dat van de minder uitgevoerde werkzaamheden ruimschoots zal overstijgen. Dat maakt de keuze voor een andere aannemer dus nog veel complexer dan voorheen.



Bij het merendeel van de golfbanen staat het onderhoudsbudget in toenemende mate onder druk

Ik ben ook van mening dat de keuze voor de juiste aannemer afhangt van meer dan kennis, kunde en prijs alleen. Juist een langeretermijnvisie, het bijdragen aan de merkidentiteit van de golfclub of golfbaan en transparantie jegens alle betrokkenen dienen doorslaggevend te zijn. Als de wensen duidelijk zijn afgekaderd en de adviezen ter harte worden genomen, krijgt men ongetwijfeld het beste resultaat. Die transparantie geldt niet alleen voor de relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, maar ook tegenover de golfers. Door bepaalde keuzes proactief te motiveren, zal men eerder bereiken dat zij de visie achter de gekozen onderhoudsaanpak accepteren.

Daarom is het zo belangrijk dat aannemers vooraf weten hoe een golfclub of golfbaan in elkaar zit. Wat is de identiteit, wat zijn de toekomstvisie en de kenmerken van de club of de golfbaan en wat kan gezegd worden over de leden? Die kennis helpt om het onderhoud aan te passen aan de identiteit van een club én aan het budget dat deze te besteden heeft. Bovendien kan de aannemer met die kennis de juiste methoden en technieken kiezen. Belangrijk is daarbij dat gekozen wordt voor een aanpak of materiaalkeuze die zich reeds bewezen heeft. Alleen dan wordt voorkomen dat de golfclub of de aannemer het kind van de rekening wordt wanneer blijkt dat er nog sprake is van kinderziektes.

Door gps-innovaties, de Green Deal, GEO en het mogelijke verbod op gewasbestrijdingsmiddelen wordt het goed en betaalbaar onderhouden van een golfbaan steeds complexer

Door gps-innovaties, de Green Deal, GEO en het mogelijke verbod op gewasbestrijdingsmiddelen wordt het goed en betaalbaar onderhouden van een golfbaan steeds complexer. Wij beschouwen het als onze taak om dergelijke ontwikkelingen door te vertalen naar een onderhoudsbeleid voor de golfbaan in kwestie. Belangrijk is daarbij dat iedereen van de hoed en de rand weet. Alleen als aannemer en opdrachtgever transparant zijn en samen optrekken, wordt voorkomen dat dit tot tranen zal leiden.

De auteur Marc Jansen is manager golf Nederland bij Aha de Man



Be social

Scan of ga naar:

www.greenkeeper.nl/article/27642/voorkom-tranen-door-transparant-te-zijn