



‘Alleen Bas van Oosterhout mag aan mijn computer en ons systeem komen’

Golfbanen nog steeds blij met service van beregeningsinstallatiebedrijf, ondanks groei

Beregeningsinstallatiebedrijf Bas van Oosterhout bemoeit zich nauwelijks met de concurrentie. Het richt al zijn aandacht en energie op de klant. ‘De klant verdient een vakman. We doen waar we goed in zijn. Geen franje eromheen’, aldus Ronnie van Oosterhout. Dit vakblad praat met hem over het bedrijf van hem en zijn vader en over de ontwikkelingen in de beregeningswereld.

Auteur: Karlijn Santi Raats

Het bedrijf

Vroeger was Van den Brand een groot bedrijf op het gebied van beregening voor golfbanen en sportvelden. Bas van Oosterhout (64) werkte daar, maar dit bedrijf staakte zijn activiteiten in 2005. Het was vlak voor het beregeningsseizoen; daarom zette Bas van Oosterhout desgevraagd de activiteiten voort op de golfbanen die klant waren, vanuit zijn vers opgerichte eigen bedrijf. Inmiddels werken er bij Bas van Oosterhout zeven vaste monteurs, enkele zzp'ers die meehelpen in de aanleg, een calculator en een administratief medewerker op kantoor. Het bedrijf is actief in de hele Nederlandse golfwereld en ook in Duitsland en België. Het heeft meer dan zeventig golfbanen en vele sportparken als klant en is daarnaast ook erkend Toro-dealer.

‘Toro heeft onze voorkeur, omdat dit merk van oudsher staat als een huis. In België is het servicecentrum, waar je 24/7 terecht kunt. Dat hoge serviceniveau sluit perfect aan bij dat van ons. We zijn ook dealer van Signature Control

Systems, maar bij vervanging wordt steeds vaker gekozen voor een Toro-installatie.’ Bas van Oosterhout onderhoudt ook Rainbird- en Perrot-installaties en heeft een webshop waar klanten terecht kunnen voor het zelf beregenen of voor het installeren van hun beregeningsinstallatie.

Geschiedenis van beregening

Zoon Ronnie van Oosterhout (38), die in de beginjaren van zijn carrière ook bij Van den Brand werkte, legt de geschiedenis van beregening kort uit aan de hand van een klant van het eerste uur, de Koninklijke Haagsche Golf en Country Club: ‘Heel vroeger werd er beregend met uitgerolde haspels. Maar de topbanen werkten al vrij snel met installaties. Op De Koninklijke Haagsche is de beregeningsinstallatie inmiddels al drie keer gerenoveerd. Mijn vader hielp daaraan mee toen hij nog bij Van den Brand werkte en inmiddels is De Koninklijke Haagsche alweer vijftien jaar klant bij ons. De eerste installatie was gemaakt uit stalen leidingen. Daarna kwam een pvc-



‘We hoeven nooit te zeggen waar ze moeten zijn, ze kennen de baan op hun duimpje’

installatie, aangestuurd via waterdruk. Nu ligt er een volledig elektrische installatie. De systemen worden steeds geavanceerder. Met computers krijgt de gebruiker een steeds grotere controle over de systemen. Dat heeft vooral voordelen als het gaat om bezuinigen op water. Dit heeft de toekomst, want er zullen steeds vaker droge periodes en dus watertekorten zijn, met sproei-verboden tot gevolg.’

Ster van het team

Het bedrijf van Bas van Oosterhout barstte al redelijk gauw uit zijn voegen, waarna zijn zoon hem als zelfstandige ging helpen. Niet veel later gingen ze samen verder. In de toekomst zal Ronnie van Oosterhout het stokje helemaal overnemen. ‘Voorlopig gaat Bas van Oosterhout nog niet met pensioen. Hij is de expert en heeft volop plezier in het werk en het omgaan met de klant. Doordat hij al zo lang meeloopt in de beregening, kent hij bijna alle types installaties en heel veel klanten in de golfwereld. Hij is specialist op het gebied van Signature-beregeningsinstallatie voor golfbanen.

Bovendien is hij een van de beste monteurs in de beregening en voor het bedrijf dus van onschatbare waarde.’ Ronnie van Oosterhout lacht: ‘Hij moet niet zomaar stoppen.’

Korte lijnen en flexibiliteit

Bas van Oosterhout is een begrip in de golfwereld, maar het bedrijf heeft nog altijd een laagdrempelig imago. Bas van Oosterhout is het type dat letterlijk ‘s nachts naar een golfbaan rijdt die met een probleem kampt. ‘We zijn altijd bereikbaar, ook in de weekenden, en houden korte lijnen aan. Via Whatsapp kun je al veel oplossen. We geven dan aanwijzingen op afstand of stellen de klant gerust. Maar als de nood aan de man is, gaan we er linea recta naartoe.’

Er zal nooit iemand van het bedrijf in een net pak bij een klant verschijnen. ‘We komen puur om het probleem op te lossen, zo snel en goed mogelijk. Mooie praatjes horen daar niet bij. We onderhouden natuurlijk wel uitstekende contacten met de golfbanen en communiceren één op één met de greenkeepers. De relatie met de greenkeepers – meestal via de hoofdgreenkeeper – houden we sterk door alles wat we doen direct door te geven, vaak gewoon per app. We sturen foto’s door en overleggen als het moet.’ Alle storingen komen binnen op het kantoor bij werkvoorbereider/inkoper Peter van Beers. Hij verzorgt de planning. Toch is de bedrijfscultuur zodanig dat iedereen indien nodig van de planning kan afwijken, ook de monteurs. ‘Onze monteur voor de golfbanen, Edwin van de Kastelee, plant in het seizoen zelfs al zijn storingen zelf in. Hij is een vakman, ook afkomstig van Van den Brand. Greenkeepers staan direct in contact met hem.’

Storingen aan pompen hebben doorgaans voorrang op storingen aan sproeiers. Ook dan mag er van de planning worden afgeweken. ‘Als er een spoedje tussendoor komt, sturen we op tijd bericht naar de klant die we daardoor iets moeten opschuiven. Klanten begrijpen dat altijd. Zij weten dat ze zelf ook direct door ons geholpen worden als ze ooit spoedhulp nodig hebben. We streven ernaar dat de installatie uiterlijk de dag erop weer kan draaien. Zeker in een droge periode kunnen de negatieve effecten op een golfbaan of sportveld snel zichtbaar worden wanneer de beregening hapert.’

Nette afwerking

Als Bas van Oosterhout klaar is, zie je haast

ACHTERGROND

niet meer dat er in de grond is gegraven. ‘We werken alles netjes af. Er zijn sproeikoppen op de markt die in een eenvoudig te openen behuizing zitten; dan kun je het onderhoud van bovenaf doen en hoeft je niet te graven. Maar die zijn wat duurder en worden nog niet zoveel toegepast. De meeste banen maken gebruik van een traditionele installatie, al dan niet met geavanceerde besturing, omdat die feitelijk gewoon prima werkt. En graven vinden wij niet erg; dat is ons werk.’

Waterbesparing

Waterbesparing is met het oog op de toekomst een belangrijk aandachtspunt. Bas van Oosterhout voelt daar als installateur echter geen oordeel over. Ronnie van Oosterhout verklaart: ‘In hoeverre de ontwikkeling op het gebied van waterbesparende installaties zich in de breedte zal uitrollen, hangt af van de verscheidenheid aan situaties op golfbanen en de complexiteit daarvan. Denk aan zaken als het budget, de leeftijd van de bestaande installatie, het type installatie, de ondergrond, de aanwezigheid van vijvers of van een bron waaruit beregend wordt.’

Precisieberegening

Toch is er wel een trend zichtbaar als het gaat om waterbesparing: het gebruik van *single head*-sproeiers. Deze worden apart aangestuurd, waardoor de beregeningstijd per sproeier kan worden ingesteld. ‘Hiermee kun je het watergebruik verminderen naargelang de weersomstandigheden’, legt Ronnie van Oosterhout uit. ‘Het kan bijvoorbeeld permanent harder waaien op de ene baan dan op de andere, maar de wind kan ook variëren in sterkte op een bepaald moment van de dag. Je kunt de sproeiers rond de tee of green dan zodanig instellen dat alles beregend wordt in een zo kort mogelijke tijd, rekening houdend met verwaaiing en windrichting. Een methode die bij greens vaker wordt toegepast in combinatie met de *single head*-sproeiers, is *back-to-back*-beregening, waarbij de achterkant van de greens of de zijanten wat minder worden beregend dan de greens zelf.’

Vakmensen

De groei van Bas van Oosterhout is snel gegaan, vooral doordat Van den Brand zijn activiteiten staakte. ‘Aan die groei hebben wij niet getrokken, die ontstond vanzelf’, legt Ronnie van Oosterhout uit. ‘Nu willen we energie steken in verdere groei. Maar we wil-



‘Als het kan, worden er eerst onderdeeljes vervangen en hoeft er niet direct een nieuwe sproeier te komen’

len alleen groeien met goede mensen, met vakmensen.’ Ronnie van Oosterhout is even korzelig als hij vertelt waar hij niet goed tegen kan: beunhazerij en luiheid. ‘Een goede vriend, van oorsprong metselaar, is bij ons komen werken. Hij is leergierig en heeft zich alle kennis op het gebied van beregening eigen gemaakt. Hij werkt keihard en secuur; hij gaat ervoor. Dat soort mensen willen we er graag bij hebben. Daar komt bij dat een medewerker goed moet zijn in het vinden van oplossingen; elke storing is weer anders en er is geen school die ons kan leren wat we op dat moment moeten doen.

Als iemand in het team past (‘samen uit, samen thuis’), wil werken en het werk leuk vindt, hebben we een vakman te pakken. Dan maakt het niet uit of zijn roots in de beregening liggen.’

Serviceniveau

Willem Slats is hoofdgreenkeeper bij de Koninklijke Haagsche Golf en Country Club, een

klant van het eerste uur: ‘Bas van Oosterhout heeft destijds meegeholpen bij de aanleg van de beregeningsinstallatie hier. Na al die jaren zijn ze flink gegroeid, maar wij zijn nog altijd zeer content met hun service. Iedereen is goud-eerlijk, het is een gerenommeerd bedrijf en we hebben er alleen maar goede ervaringen mee. We gunnen ze het werk en bevelen ze aan bij anderen. Bij een jubileum of barbecue nodigen we Bas van Oosterhout zelf ook uit; hij hoort een beetje bij het meubilair hier. We noemen hem Basje.’

Coen de Mooy, hoofdgreenkeeper bij de Wassenaarse Golfclub Rozenstein: ‘Bas van Oosterhout is zich zeer bewust van het belang dat golfclubs bij een goede waterhuishouding hebben, vooral in het hoogseizoen. Je hoort het bedrijf nooit zeggen dat ze het te druk hebben. Natuurlijk voeren ze het belangrijkste werk eerst uit; in het hoogseizoen kan een tuin makkelijker

zonder water dan een golfbaan. Alle medewerkers zijn goed opgeleid, ook als het gaat om computers en decoders programmeren. Ze kennen de golfbaan op hun duimpje. We hoeven nooit te zeggen waar ze moeten zijn; ze weten precies welke sproeier waar staat.’

‘Deze zomer bleek op een woensdagavond dat onze beregeningspomp naar beneden was gevallen. Ik zou vrijdag een paar dagen op vakantie gaan en zat even met de handen in het haar. Maar nadat ik Bas van Oosterhout had gebeld, stonden er op donderdagochtend vier monteurs met een kraan op de stoep. Ze hingen direct een noodpomp op, een gouden oplossing. Op vrijdag draaiden we weer. Het bedrijf is zo snel, dat is haast bizar. Vroeger stond Bas van Oosterhout na een telefoontje nog dezelfde dag op de stoep, maar nu het bedrijf groter is, kan dat niet meer. Tenzij we de noodklok luiden, natuurlijk. De service blijft goed. Je moet als golfbaan natuurlijk ook alleen roepen als er echt hulp nodig is. Ronnie is capabel genoeg om zijn vader in de toekomst op te volgen.’

Koen Verhelst, hoofdgreenkeeper op Golfbaan Midden-Brabant: ‘Zo lang Bas van Oosterhout bestaat, zijn wij klant. Het bedrijf zal altijd telefonisch ondersteuning bieden of inplannen om op korte termijn langs te komen. Wij zijn nu bezig met de renovatie van de beregeningsinstallatie. Op de greens en tees schakelen we geleidelijk over van Signature- op Toro-sproeiers. Dat gaat in stappen, vanwege het budget waarmee we werken. Dat is bij Bas van Oosterhout allemaal geen probleem. Ze weten dat wij niet The Dutch of The Duke Club zijn en denken met ons mee. Als het kan, worden er eerst onderdeeljes vervangen en hoeft er niet direct een nieuwe sproeier te komen.’

Eer van het werk

Ronnie van Oosterhout sluit af: ‘Ik vind ons vak heel mooi; we komen op zoveel prachtige plekken. Ik heb geen voorkeur voor een bepaalde golfbaan of bepaald sportpark; ze bieden allemaal een fijne, rustgevende omgeving om in te werken. De meeste credits gaan allicht naar de greenkeepers en fieldmanagers, maar ook wij hebben eer van ons werk als een baan of sportpark er homogeen groen bij ligt.’

