



Graeme Rutjes thuis in het poldermodel CAO-onderhandelaar van het eerste uur op De Goese Golf

Ditmaal bezocht de redactie van Golfbusiness in de serie ondernemersprofiel van dit vakblad Graeme W. Rutjes. Hij is directeur van de Exploitatiemaatschappij Goese Golf B.V. en sedert april dit jaar bestuurslid van de NVG. Graeme was niet onbekend met het werk van de vereniging, want nog voordat er officieel sprake was van de CAO-commissie van de NVG dacht hij samen met andere NVG-leden na over de arbeidsvoorwaarden van golfbaanpersoneel.

Auteur: Broer de Boer

Graeme Rutjes (1960) is een ondernemende Rotterdammer. Na zijn carrière als profvoetballer - onder andere bij KV Mechelen en Anderlecht - trad hij gewapend met een universitaire opleiding bedrijfseconomie in 1997 aan als directeur bij De Goese Golf. Dat was een kersverse betrekking op baan die in een Zeeuwse polder net boven het stadje werd aangelegd. De baan werd gecombineerd met de aanleg van een nieuwe woonwijk met circa 400 woningen. "Geen golfresort dus", zegt Graeme. "Maar het is wel verheugend dat ongeveer 10 procent van de hoofdbewoners lid is van de golfclub. De wijkbewoners zijn dus wel golfminded". Overigens betrof het een commerciële golfbaan waar woningen omheen waren gepland. Het groenvoorzieningsplan, waarvan de golfbaan een onderdeel vormt, voorzag ook in de mogelijkheden om een meer te graven. En dat nota bene in een polder! Het meer beslaat 90 hectare, terwijl de golfbaan zelf nu 75 hectare groot is. Met de vrijkomende grond van de graafwerkzaamheden werden de ondulaties gerealiseerd.

Marktpositie

Graeme looft in veel superlatieven het gebied waarin hij nu woont en werkt. Cryptisch zegt hij

echter: "De afstand van Rotterdam naar deze 18-holes golfbaan is veel langer dan van Goes naar Rotterdam." Er blijkt volgens Graeme sprake te zijn van een psychologische barrière voor greenfee-spelers om een bezoek aan De Goese Golf te brengen. Eigenlijk komt het erop neer dat deze baan het moet hebben van golfende Zeeuwen, in een relatief dunbevolkt gebied. Maar de rust en ruimte zijn tegelijkertijd een Unique Selling Point. Met zo'n 725 leden - tot in Duitsland toe - is er vaak ruimte om te spelen: hier worden jaarlijks ongeveer 35.000 rondes gelopen. Het aantal

rondes van greenfeespelers bedraagt ongeveer 20 procent. Er is hier alle gelegenheid om te golfen. En dat probeert de ondernemer in de nabije agglomeraties in de regio, zoals Rotterdam, Breda en Antwerpen als propositie in de markt te zetten. Maar ook heeft hij veel oog voor de Zeeuwen zelf. Graeme Rutjes: "Onze baan biedt vooral aan Zeeuwse ondernemers ruime mogelijkheden om te netwerken. Over het algemeen is hier sprake van kleine ondernemingen, die juist in het Zeeuwse zaken doen. 'Ons kent ons' hier. De behoefte van de gemiddelde Zeeuwse ondernemer om zaken te



Het clubhuis is prominent op een kunstmatige heuvel geplaatst.

Ondernemersprofiel

Graeme Rutjes

doen in de stedelijke omgeving is zeer beperkt. De concurrentie is daar te groot. Zeeuwse ondernemers onderhouden hun - Zeeuwse - relatienetwerk op de eigen Zeeuwse banen.”

Hoge leefkwaliteit

Die Zeeuwse sfeer – rust en ruimte – ervaar je duidelijk op de holes. Er is sprake van een typische poldervegetatie met wilgen, populieren en knotwilgen: ruim zicht dus op de baan, maar ook naar buiten. Seizoensafhankelijk kun je vanaf de baan zware tractoren op de Zeeuwse polderklei aan het werk zien. Dit terrein ademt rust en ruimte met een hoge kwaliteit van leven. Maar, zoals Graeme zegt, de golfsport moet zich ook duidelijk laten zien. Dat is de reden dat het clubhuis prominent

op een kunstmatige heuvel geplaatst is. Vanuit het clubhuis is er een prachtig uitzicht over de baan, de waterpartijen en de woonwijk. De aanplanting rondom het clubhuis doet echter niet ‘polderachtig’ aan. Die zou je overal in den lande kunnen aantreffen. De verschillende vergaderaccommodaties op de verdieping zijn sober maar functioneel ingericht. Op het balkon bevindt zich een leuke gimmick. De leuningen waarop Graeme (zie foto) leunt, kunnen open worden geklapt. Vanaf de aldus gecreëerde mini driving range kunnen vergadelaars proberen een balletje te slaan naar hole 9. “Maar dat gebeurt uiteraard altijd onder begeleiding: we willen geen ongelukken”, verduidelijkt Graeme.



Een bijzondere afslagplaats bij de vergaderaccommodatie als gimmick.

Afspraken stroomlijnen

Graeme Rutjes heeft een bijzondere visie op sales en events. Zijn twee medewerkers hebben daarvoor een zeer duidelijk ‘things to do – lijstje’ en dat betekent een complete dagtaak voor hen. Klanten ‘helpen inkopen’ krijgt hier veel aandacht. De medewerkers leggen de afspraken tot in detail vast en laten ze accorderen door de opdrachtgevers. En dan nog wordt kort van te voren het een en ander nog eens doorgenomen met de opdrachtgever. Rutjes: “Dat kost tijd, maar weten met hoeveel mensen er komen, wat men exact wil, goede afspraken maken, dat vastleggen en kort van te voren nog een afchecken of alles klopt, vind ik zeer belangrijk. We willen zo weinig mogelijk aan het toeval overlaten om het onze klanten naar de zin te maken. Maar ook wil ik efficiënt kunnen werken: een beamer kun je beter van te voren regelen, dan wanneer de vergaderzaal al vol zit. En het is ook bijzonder handig wanneer je bijvoorbeeld via een evenementenbureau een gezelschap uit België krijgt, dat zin heeft om een dagje te golfen, dat je ze ook de alternatieven van je eigen horeca kunt aanbieden. Misschien zijn er niet-golfers bij, die je een clinic kunt aanbieden. Wij anticiperen maximaal op gasten, stellen vragen waarmee we ze van dienst kunnen zijn en zullen dus bijvoorbeeld ook altijd overleggen of men binnen een gezelschap ook de longest en neary wil spelen. Ook dat moet je niet op het laatste moment hoeven regelen.”

Overname clubsecretariaat

Op de golfbaan is ook de Goese Golf Club gevestigd. “Met zo’n 725 leden is hier nog nooit sprake geweest van een wachtlijst. Anderzijds kennen een behoorlijke doorstroming. Die bedraagt jaarlijks zo’n 10 procent”, aldus Graeme. Dat aspirant golfers aan deze fijne sport kunnen ruiken door middel van een zogenaamde Libertee-pass, speelt daar waarschijnlijk een rol in. Ook organiseert men elke maand een open huis bijeenkomst. Meestal komen hier vijf tot tien serieuze belangstellenden op af. Alsof Graeme nog onvoldoende werk had – het blijkt dat echt alle werkzaamheden in eigen beheer worden gedaan tot de personeelsadministratie aan toe – heeft de manager recentelijk in overleg met de vereniging ook het clubsecretariaat ondergebracht bij de Exploitatiemaatschappij Goese Golf B.V. Zijn motivatie hiervoor luidt: “Verhoging van het serviceniveau en verbeteren van de communicatie naar buiten. Het geeft natuurlijk geen pas dat de vereniging een vlaggetje op tafel wil van hun sponsorp, bv Rabobank, terwijl wij als Exploitatiemaatschappij net een toernooitje voor bijvoorbeeld de ING



Zeeuwse sfeer op De Goese Golf: rust en ruimte

organiseren. Ook commercieel kunnen we dat soort zaken dankzij deze ingreep in de organisatie, in goed overleg, nu stroomlijnen. Ook is het clubsecretariaat nu de hele dag bemand en niet twee uur per dag zoals eerder. Daardoor kunnen we alle vragen, ook het lidmaatschap aangaande, op korte termijn adequaat behandelen.”

Nieuw bestuurslid

Het was Jacqueline Lambrechtse die Graeme benaderde om NVG-bestuurslid te worden. Het blijkt dat Graeme niet onbekend is met het werk van de vereniging. Al voordat er sprake was van een CAO voor de golfbranche was hij bij de plannen daartoe betrokken via de NVG CAO-commissie. Binnen de Exploitatiemaatschappij Goese Golf B.V. had hij te maken met drie soorten personeel dat onder verschillende CAO's viel. Graeme: “Uitgangspunt voor mij op De Goese Golf is geweest: evenwichtige beloning, hetzelfde aantal jaarlijkse uren en dezelfde pensioenvoorzieningen. Voor de greenkeeping hebben we allereerst gezamenlijk bepaald welke eisen we aan de baan stellen. Op basis daarvan hebben we in kaart gebracht wat

we daarvoor moeten doen en op basis daarvan is de benodigde mankracht berekend. Het aantal uren dat onze vijf greenkeepers hier per week werken, varieert van seizoen tot seizoen. In overleg is het aantal werkuren bij onze greenkeepers afhankelijk gesteld van de arbeidsbehoefte in het seizoen. Het bedrag op de salarisstrook is bij elke individuele medewerker iedere maand hetzelfde. Dit principe heb ik ook ingebracht tijdens besprekingen over één CAO voor de golfbranche. De eerste gesprekken over een CAO waren vanuit de vakbonden zeer afhoudend en eenzijdig. Maar ik ben verheugd dat ze zich thans zeer reëel opstellen. Het is heel bijzonder om de kennis en ervaring die je bij je eigen organisatie hebt opgedaan kunt inbrengen in een CAO-overleg. En ik ben blij dat we nu voor zo'n grote groep met zeer verschillende disciplines één goede en eigentijdse CAO hebben kunnen afsluiten. Ik ben ervan overtuigd dat dit ook verenigingsbanen in de toekomst een behoorlijk stuk houvast gaat geven bij de salariëring van personeel.”



Het nieuwe bestuurslid is verheugd dat de vakbonden zich thans zeer reëel opstellen.