



All-in onderhoud als gezamenlijke verantwoordelijkheid

Wie sportvelden onderhoudt, weet dat problemen zelden ineens ontstaan. Kale plekken, verdichting of onregelmatige groei bouwen zich langzaam op. Toch worden aannemers vaak pas gebeld als het veld al zichtbaar achteruitgaat. Volgens Jacco Meijerhof van Hofmeijer kan dat anders. Al zo'n acht jaar werkt het bedrijf met all-in onderhoudscontracten voor sportverenigingen. Het idee: vaste afspraken, een vast bedrag per jaar en vooral veel meer samenwerking tussen aannemer en club.

Auteur: Wijnand Meijboom

Jacco Meijerhof ziet in de praktijk wat er misgaat bij ad-hoc onderhoud. 'Dan krijgen we een belletje: het veld hobbelt, er zitten kale plekken in, kun je even komen kijken? Daar komt een advies uit, vervolgens moet de penningmeester ernaar kijken en voor je het weet ben je weken verder. In die tijd wordt het veld alleen maar slechter.' Volgens Meijerhof is het zonde om pas in te grijpen als de schade al zichtbaar is. 'Als we eerder aan de gang waren geweest, hadden we maatregelen kunnen treffen in het voortraject.' Het all-in contract is bedoeld om die vertraging eruit te halen. Verenigingen betalen een vast bedrag per jaar, waarbij het specialistische, gemechaniseerde onderhoud door Hofmeijer wordt uitgevoerd. Denk aan doorzaaien, bezanden, beluchten en verticuteren. 'Wat een vereniging niet zelf kan doen, nemen wij over', zegt Meijerhof. 'En wat ze wél zelf willen blijven doen, kan ook. Er zit nog steeds maatwerk in.' Voor veel clubs zit de winst vooral in de duidelijkheid. 'Als penningmeester is het prettig dat je op 1 januari weet wat de kosten zijn op 31 december', aldus Meijerhof. 'Je blijft binnen je begroting en krijgt geen verrassingen achteraf.'

Dat het contract per saldo duurder zou zijn, herkent hij niet. 'Aan het eind van het jaar zie je vaak dat ze hetzelfde of zelfs meer hebben betaald bij los onderhoud. Het verschil is dat het nu gepland is.'

De eerste reacties zijn niet altijd direct positief. 'Je hebt altijd een groep wantrouwers: wat zit hier voor addertje onder het gras? En mensen die zeggen: dit is veel te duur.' Toch merkt Meijerhof dat vooral verenigingen die het beheer professioneler aanpakken, snel de voordelen zien. 'Die vinden het fijn om te weten waar ze aan toe zijn.' Inmiddels werken veertien verenigingen en één gemeente met een all-in contract. In totaal vallen zo'n zestig velden onder deze aanpak. Dat maakt het voor Hofmeijer mogelijk om verschillen tussen jaren en velden op te vangen. 'Het ene jaar gaat het bij de ene club beter dan bij de andere. Dat vereffent elkaar. Een jaar later is het weer andersom.'

Bij twaalf van de veertien verenigingen is ook het maaien onderdeel van het contract. Dat

gebeurt volledig met robotmaaiers. 'Zeven jaar geleden zijn we daarmee begonnen', vertelt Meijerhof. 'We maaiden eerst met reguliere machines, maar daar zijn we helemaal van afgestapt.' Vrijwilligers moesten soms even wennen. 'Maaien vinden mensen vaak mooi werk. En als de oude maaier kapotgaat, is de eerste reactie: we kopen een nieuwe.' Toch slaat de twijfel meestal om als de robot eenmaal draait. 'Zo'n veld ligt er altijd strak bij. Die machine is niet ziek en slaat geen dag over. Als je hem goed instelt en netjes behandelt, doet hij gewoon wat hij moet doen.' De robots zijn eigendom van Hofmeijer en worden ook technisch door het bedrijf beheerd. Verenigingen doen het dagelijkse schoonmaken; eens in de paar weken komt Hofmeijer langs voor controle en, indien nodig, nieuwe mesjes. 'We maken de robot ook echt van de club', zegt Meijerhof. 'Er zit een clubsticker op, er hangt een instructiebord bij. Dan gaan vrijwilligers hem zien als hun eigen machine.'

Een belangrijk onderdeel van het concept is het directe contact met de mensen op het veld. 'De vrijwilliger die aan de beregeningsknop zit, heeft één op één contact met onze uitvoerder', legt Meijerhof uit. 'Zo kunnen we snel schakelen. Dat werkt twee kanten op. Wij hebben er



De vloot robotmaaiers

ook belang bij dat er op tijd berekend wordt. Als het te droog is, krijg je discussie over wie het herstel betaalt. Door samen te werken voorkom je dat.' Volgens Meijerhof verdwijnt met het all-in contract ook de afstand tussen aannemer en club. 'We zijn niet meer die partij die af en toe langskomt. Vrijwilligers weten wanneer onze mensen er zijn en andersom. Als wij randjes maaien, doen we dat vaak op

momenten dat de vrijwilligers er ook zijn. Dan hoor je meteen: heb je daar al gekeken, in die hoek van het veld?'

'Je blijft binnen je begroting en krijgt geen verrassingen achteraf'

'We maaiden eerst met reguliere machines, maar daar zijn we helemaal van afgestapt'



Jacco Meijerhof

Combifeeder

De vaste samenwerking maakt het voor Hofmeijer ook mogelijk om te investeren in nieuwe technieken, zoals de eigen ontwikkelde Combifeeder. Daarmee worden mechanische bewerkingen gecombineerd met een gerichte, vloeibare bemesting. 'Het voordeel is dat we snel kunnen sturen', zegt Meijerhof. 'Als een hoofdveld er voor een belangrijke wedstrijd extra goed bij moet liggen, kunnen we dat gericht ondersteunen.' Zulke investeringen zijn volgens hem alleen haalbaar met een vaste klantenbasis. 'Dat doe je niet als je elk jaar moet afwachten of je een project krijgt. Nu weten we: deze velden blijven, deze opdrachtgevers ook.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!