

Vanuit eigen verantwoordelijkheid naar optimale samenwerking



Golfpark Almkreek vroeg dit jaar ook het lidmaatschap aan van de NGF. De structuurwijziging verlost de vereniging van een probleem en zorgt ervoor dat park, club en academy zich de komende jaren samen kunnen focussen op hun kerntaken.

Vijf jaar geleden ging het roer om op Almkreek. De vereniging had een roerige periode achter de rug waarin het ledenaantal dramatisch terugliep, toen Jan Boer aantrad als voorzitter van een nieuw bestuur. Golfclub, golfpark en golfacademy (op Almkreek ook wel de 3 G's genoemd) richtten zich vanaf dat moment samen op de exploitatie van het park. "Daarna zijn we heel snel gaan groeien: van 320 leden eind 2013 naar nu 750 leden en driehonderd registratieleden. Eind dit jaar hopen we door te groeien naar 800 leden", vertelt Boer. Het resultaat van de hechte samenwerking en de goede producten die gezamenlijk ontwikkeld werden. Een laagdrempelig aanbod met onder andere groepstrainingen voor beginners, die op Almkreek vanaf de eerste dag volwaardig clublid zijn en ook op die manier behandeld worden. Zij voelen zich daardoor snel betrokken. Wat blijkt uit het lage verloop.

NIEUWE EIGENAAR

In de zomer van 2018 nam Hans Schaap, eigenaar en directeur van de Hollandsche Greenkeeping Maatschappij (HGM), het park in Almkreek over van de familie Verschoor. HGM groeide hard sinds de start in 2010 en verzorgt inmiddels het onderhoud voor 24 golfaccommodaties in Nederland en België. Het bedrijf heeft ook zijn hoofdkantoor op Almkreek. Operationeel Directeur van HGM Joris Slooten beaamt dat de overname een logische volgende fase is in de ontwikkeling van HGM. "Wij zijn dagelijks bezig met beheer en onderhoud; een belangrijke kostenpost in de begroting van een golfbaan. Op Almkreek nemen we nu ook de exploitatie voor onze rekening. Dat is weer een ander perspectief. We onderzoeken hoe we deze locatie kunnen uitbaten zodat we de continuïteit van de baan kunnen waarborgen." Slooten heeft een brede ervaring in de golfbranche. Hij werkte eerder als directeur op Golfbaan De Rottebergen (nu Hooge Rotterdamsche). Daarna was hij zes jaar actief bij de NGF, waar hij zich bezighield met duurzaam beheer en de zakelijke ondersteuning van golfclubs en -banen.

VOLGENDE STAP

Slooten prijst de manier waarop onder leiding van Boer de weg naar boven weer gevonden is op Almkreek. De nieuwe eigenaar van het park, met een 18-holesbaan en een 14-holes-par-3/4-baan, wilde de succesvolle samenwerking tussen de 3 G's daarom graag continueren. Slooten: "We zijn in gesprek gegaan en kwamen gezamenlijk tot de conclusie dat we een aantal stappen moesten zetten om park, club en academy in de toekomst verder te kunnen ontwikkelen. Daar hebben we veel tijd in geïnvesteerd met elkaar. Het heeft ertoe geleid dat wij als park ook het lidmaatschap hebben aangevraagd bij de NGF."

Vanwaar deze stap? In de oorspronkelijke situatie vertegenwoordigde de vereniging formeel de gekwalificeerde golfbaan. "Wij kunnen echter niet voldoen aan alle eisen die sinds 2017 aan het lidmaatschap met een gekwalificeerde baan worden gesteld", aldus Boer. "Dat ligt immers in de directe invloedssfeer van de exploitant. Dat betekent dat we in gebreke zijn en het bestuur van de NGF ons lidmaatschap kan opzeggen. Daar kun je als vereniging je schouders over ophalen omdat wel meer clubs in een vergelijkbare situatie zitten. Maar wij vinden dat we ons als lid moeten conformeren aan de statuten en reglementen van de bond. Zo zijn we tot deze constructie gekomen, die voor ons een probleem oplost."

COMMISSIES DELEN

In de nieuwe constructie wordt dus ook het park lid van de NGF, waarbij de gekwalificeerde golfbaan 'overgaat' van de vereniging naar het park. In de richting van de NGF wordt de golfbaan dan vertegenwoordigd door het park, dat wel kan voldoen aan de eisen die de bond stelt. Op Almkreek functioneren straks twee leden van de NGF: De vereniging vertegenwoordigt de houders van een speelrecht. Het park de registratieleden en de gekwa-

lificeerde golfbaan. Club en baaneigenaar zitten allebei bij de ALV van de NGF. Zij vertegenwoordigen tijdens de vergadering hun eigen belangen. De clubleden betalen contributie (65 euro) aan de vereniging en nemen speelrecht af bij de exploitant tegen een gedifferentieerd tarief. De koppeling tussen het lidmaatschap van de vereniging en het speelrecht blijft bestaan.

Deze structuur is mogelijk omdat de NGF sinds de statutenwijziging van 2017 naast verenigingen en stichtingen ook bv's toelaat als lid. De opzet zou complicaties opleveren in de praktijk, omdat het huishoudelijk reglement van de NGF onder meer een eigen handicap- en regelcommissie vereist. "Dan beschikken club en park over dubbele commissies. Dat is niet erg logisch. Toen dachten we: waarom delen we die commissies niet?", aldus Boer en Slooten.





Beginnende golfers worden aangesproken, betrokken bij activiteiten en op die manier vlot opgenomen in de club.”

BRON VAN CONFLICT

Onder oudere leden werd de nieuwe structuur aanvankelijk als een ingrijpende verandering ervaren. “Begrijpelijk,” zegt Boer, “want de vereniging is al vanaf 1995 lid van de NGF met een gekwalificeerde baan. Voor het gevoel is het onze golfbaan waar wij over beslissen. In de praktijk verandert er echter niets voor de leden. Het is een transitie achter de schermen en ik denk dat het goed is voor de club. Wij kunnen gewoon op de baan blijven spelen en ons richten op de organisatie van sportieve en feestelijke activiteiten, waardoor het nóg gezelliger wordt. Bovendien is de continuïteit gegarandeerd, want dat was een van de grootste zorgen de laatste jaren. Het park heeft nu een eigenaar met expertise die wél kan investeren.”

Sommige leden veronderstelden dat de vereniging het lidmaatschap van het park zou kunnen tegenhouden, aldus Boer. “Niets is echter minder waar. Door de statutenwijziging van de NGF kan het park gewoon lid worden met zijn gekwalificeerde golfbaan, zonder dat de vereniging daar iets over te zeggen heeft.”

De oude constructie op Almkreek, zoals die bij veel clubs is gegroeid, vormt volgens Slooten vaak een onderliggende bron van conflict. “Een baan moet aan voorschriften voldoen. Daarmee dwing je de vereniging in een eisende rol omdat deze zelf niet aan alle eisen kan voldoen. Dat veroorzaakt een ongelijkwaardige relatie. De vraag is of je hier als golfbranche in de toekomst mee door moet gaan. Deze nieuwe opzet is een stap richting een volgende fase in de ontwikkeling van banen en clubs.”

FOCUS OP KERNTAKEN

Alle afspraken voor de komende vijf jaar zijn vastgelegd in een raamovereenkomst, die met ruime meerderheid van stemmen werd goedgekeurd door de leden. Dankzij de stabiele situatie die hiermee ontstaat, kunnen de 3 G's zich volledig focussen op hun kerntaken. Het park op de zakelijke aspecten: goede voorzieningen tegen een eerlijk tarief. De academy, als belangrijke schakel onder leiding van headprofessional Edwin Wesselink, op de activatie: mensen bekend maken met de golfsport en de sportieve ambitie stimuleren. En de club op het bevorderen van de sociale cohesie. ‘Vanuit eigen verantwoordelijkheid naar optimale samenwerking’, staat te lezen in de raamovereenkomst. Slooten: “Als je dat op de juiste manier afstemt en laat overlappen, zitten we goed de komende jaren. Pas wanneer je op elkaars stoel gaat zitten, ontstaat er weer ruis.”

De club benutte het momentum voor een volledige bestuurswisseling. Jan Boer had als voorzitter vaak de pet op van ondernemer. “Bedenken hoe je nieuwe klanten kunt binnenhalen. Dat vind ik ook leuk. Ik ben van huis uit accountant, iemand van de structuren. Ik vond daarom, met pijn in het hart, dat ik een stap opzij moest doen. Mijn opvolger is meer een mensenmens, een persoonlijkheid die beter past bij het voorzittersprofiel in de nieuwe situatie.” Hans Mars beschrijft zijn voorzittersrol: “Jan hield zich bezig met allerlei nevenactiviteiten rond de exploitatie die eigenlijk niks met het besturen van een vereniging te maken hadden. Wij gaan met het nieuwe bestuur terug van vereniging naar verenigen: Het sociaal binden van de leden. Zorgen

dat zoveel mogelijk leden deelnemen aan de activiteiten. Leuke dingen doen met elkaar. Daar zit de energie van de vereniging. De exploitatie is onze zorg niet meer. Ik wil ook goed luisteren naar wat er leeft onder de leden zodat we daar op in kunnen spelen.”

OPEN KARAKTER

Almkreek is pionier met de nieuwe constructie en liep eerder eveneens voorop met de invoering van gedifferentieerde tarieven. Het idee van prijsdifferentiatie is dat je met verschillende tarieven de bezetting verspreidt en de omzet optimaliseert. Toen golfbanen tien jaar terug weinig reden hadden om goed omzetmanagement te plegen, omdat de vraag groot was, werd het principe van ‘one size fits all’ al losgelaten door de toenmalige eigenaar van Almkreek. Veel andere banen hikken daar nu nog tegenaan. Dat deze transitie reeds achter de rug was, vormde voor HGM een van de redenen om de baan in het Land van Heusden en Altena over te nemen.

De open clubcultuur was een ander aantrekkelijk aspect voor de koper. No-nonsense of zoals in het clublogo staat: ‘gewoon gezellig’. “Een club is per definitie naar binnen gekeerd”, aldus Slooten. “Je onderscheid je van alle mensen die niet in die vereniging zitten. Dat maakt het voor veel verenigingen moeilijk nieuwe leden te werven en behouden. Dit los je niet op met een jaarlijkse Open Dag. Open staan voor nieuwe leden zit op Almkreek echt in het dna. Beginnende golfers worden aangesproken, betrokken bij activiteiten en op die manier vlot opgenomen in de club.”

Almkreek heeft als belangrijk voordeel dat het naast golfbaan van oudsher een bekend partycentrum was. Waar altijd al meer te beleven was dan golf alleen. Dat open karakter van ontmoetingsplaats van de streek zet de nieuwe eigenaar enthousiast voort. Zakelijke bijeenkomsten, feesten en partijen, maar ook activiteiten als vogelwandelingen voor natuurliefhebbers, lezingen, culinaire evenementen, een dansavond of modeshow. Belangrijk daarbij is dat de ideeën hiervoor vooral worden aangedragen door de leden en uitgezet binnen de vereniging. Het resulteerde al in een 21 dorpenwedstrijd op de golfbaan. Dat voorstel van een lid werd een groot succes en belooft een jaarlijkse traditie te worden.



> Focus op kerntaken

FASCINERENDE ZOEKTOCHT

Golfpark Almkreek als huiskamer van de 55.000 inwoners tellende gemeente Altena die dit jaar ontstond door de fusie van Aalburg, Werkendam en Woudrichem. Slooten: “We hebben de ruimte en voldoende parkeergelegenheid. Het sportieve element en de activiteiten versterken elkaar. Een bezoeker die nog geen lid is, krijgt niet direct een inschrijfformulier onder zijn neus geduwd. We willen gasten het gevoel geven dat ze welkom zijn en de sfeer op de golfbaan laten ervaren. Zien golfen doet golfen, daar ben ik van overtuigd.” Boer en Mars zijn zeer content met de expertise en de vergezichten van de nieuwe eigenaar die ook vertaald worden in concrete acties en investeringen in faciliteiten, organisatie en baan. Via de weg van de geleidelijkheid.

Slooten spreekt van een fascinerende zoektocht naar oplossingen voor de uitdagingen waar de golfbranche voor staat. “Wat heeft golf nu nodig? Wat werkt en wat niet? Dat is voor iedere club en baan weer anders. Dit is de manier waarop wij er op Almkreek mee bezig zijn. Duidelijk is dat we het samen moeten doen.”



> De nieuwe structuur op Almkreek