

DE DORPSWAARD

Veranderen doe je samen... en op tijd

Veel clubs moeten zich gaan bezinnen op hun toekomstige structuur. De kop in het zand steken, heeft geen zin. Een goede strategie, gedragen door de hele club, is hét antwoord. Dat idee bracht De Dorpswaard met succes in de praktijk.

TEKST JAN KEES VAN DER VELDEN



'CLUBS EN BANEN HEBBEN MEER NODIG DAN ALLEEN EEN STRATEGISCH PLAN. CONFRONTATIE EN DURF, DAT IS ER NODIG' BEREND RUBINGH

Er is al enkele jaren in golf sprake van een veranderende markt. De vanzelfsprekendheid waarmee golfers bijna automatisch lid werden van een club bestaat niet meer. De consument, in algemene zin, is kritischer geworden. Hij maakt bewustere keuzes en is op zoek naar een aanbod dat aan zijn wensen voldoet. Clubs die leden verliezen, hebben vaak ook hun wachtlijsten zien opdrogen. Daarmee kan de financiële basis afbrokkelen. Gevolg: het voortbestaan van de club komt in gevaar.

In een interview met *Golfmarkt*, het 'zakelijke' tijdschrift van de NGE, brachten directeur Jeroen Stevens en Berend

Rubingh, specialist als het om veranderingsprocessen in sportorganisaties gaat, het heel helder over het voetlicht.

'Je kunt wel een beetje manoeuvreren, maar de nieuwe tijd vraagt om meer fundamentele veranderingen. Clubs en banen hebben meer nodig dan alleen een strategisch plan. Confrontatie en durf, dat is er nodig', aldus Rubingh.

Stevens: 'Ik weet het, een cultuuromslag is moeilijk. Je kunt wachten tot de stop eruit gaat. Of je gaat mensen uitleggen hoe het in elkaar zit.'

CERTIFICAAT

Uitleggen hoe het in elkaar zit. Dat hadden bij Golfclub De Dorpswaard al begre-

pen. De club, opgericht in 1991, heeft een aantrekkelijke 9-holesbaan bij het Gelderse Kerkdriel. Hoewel er sprake is van een hechte groep actieve leden, werd ook daar het bestuur geconfronteerd met een geringere aanwas. Die werd vertaald in het opdrogen van de wachtlijst. 'Het bestuur vermoedde al in 2011 dat de club het gezien de animo in de omgeving lastig zou krijgen om het noodzakelijk aantal leden te krijgen', zegt penningmeester Albert van Heijningen. 'En we hadden daarnaast gemerkt dat mensen die zich als lid meldden, de aanschaf van een certificaat à raison van zestienhonderd euro vaak als een drempel zagen.' Dat was ook de reden dat het bestuur

tijdens de algemene ledenvergadering van dat jaar goedkeuring aan de leden vroeg om tijdelijk leden aan te nemen die eventueel geen certificaat hoefden te kopen. 'Dit in verband met een mogelijke situatie in de toekomst, was de motivatie', aldus Van Heijningen. 'Deze leden kregen een proeflidmaatschap voor één jaar. Ze hadden alle rechten en plichten van een gewoon lid, maar kregen geen stemrecht. De ALV stemde met ons plan in.'

'We begrepen dat het bestuur tijd en ruimte nodig had om zich op de ontstane situatie te bezinnen', zegt Hans de Vries, actief lid én de man die van 2002 tot 2008 voorzitter van De Dorpswaard was. 'Het was voor de leden een eerste signaal dat er iets stond te gebeuren en de reactie was over het algemeen "we horen nog wel nader". Ik heb het bestuur er wel op gewezen dat gezien de opkomst bij een ALV – meestal tussen de tien en vijftien procent van de leden – en het feit dat de website van de club niet goed wordt bezocht, het zaak was om het nieuws zo goed mogelijk te verspreiden.'

'Regeren is vooruitzien en dat deed het bestuur goed. Het was van belang om niet met verhaaltjes aan te komen. Draai er niet om heen moest het motto zijn.'

De volgende stap van het bestuur was, direct na de ledenvergadering in het najaar van 2011, het instellen van een werkgroep. Van Heijningen vond binnen het ledenbestand voldoende deskundigen, zoals een accountant en een notaris.

'Ik denk niet dat ik betere mensen had kunnen bedenken', aldus De Vries. 'Veel denkkracht en inventiviteit. Alle complimenten voor Van Heijningen, de werkgroep en de rest van het bestuur. Maar belangrijk was wel om het goed over het voetlicht te krijgen. Dat bleef voor mij en andere kritische leden een zorg. Diverse leden hebben daar veel met de werkgroep over gecorrespondeerd en het was mooi om te zien dat veel van de suggesties in de uiteindelijke presentatie waren verwerkt.' Stap voor stap ontwikkelde de werkgroep een plan. Stap voor stap ook werd dat aan de leden voorgelegd. Tijdens gewone ledenvergaderingen en informatieavonden.

Ook de NGF werd door de werkgroep bij het proces betrokken, als klankbord en als onafhankelijk spreker over de golfwereld op de informatieavond. 'Ik vond de leden van de werkgroep zeer capabel en geloof-



Als dank voor het feit dat zij de club hebben opgericht, en aanleg van baan en bouw van clubhuis hebben mogelijk gemaakt, krijgen oud-leden hun geld terug.

waardig', zo kijkt Mandy Boer, adviseur bij de NGF, op het proces terug. 'Deze club is in staat om naar de toekomst, naar de eigen continuïteit te kijken. Dat vindt men op De Dorpswaard normaal, maar dat is niet overal zo. Sterk was ook dat de werkgroep niet in de verdediging ging als er kritiek kwam. Alles werd serieus genomen, er werd echt naar de leden en oud-leden geluisterd. Hier was heel duidelijk te zien dat niet het bestuur, maar alle leden samen, de vereniging vormen.'

De Vries: 'Inderdaad. Alle mails en brieven waren *food for thought*. Zo werd het ook door de werkgroep ervaren.'

GOUDEN GREEP

Er kwam een definitief plan en dat werd op 16 september tijdens de algemene ledenvergadering besproken én goedgekeurd. Er waren 100 leden aanwezig. Tevens waren er bijna honderd volmachten afgegeven. Er was dus sprake van een grote opkomst. Een maand eerder was er een laatste informatieavond gehouden die door 130 leden werd bezocht. 'Bewust eind augustus', aldus Van Heijningen. 'Begin september was onze jaarlijkse golfweek. Kregen we veel leden over de vloer en er werd dan ook veel over het plan gediscussieerd. Je moet er alles aan doen om de formele communicatie goed te regelen, maar ook de informele communicatie is belangrijk bij een vereniging.' Het plan van de werkgroep werd met een grote meerderheid aangenomen. 'Nieuwe leden hoeven geen certificaat te kopen', zegt Van Heijningen. 'Zij betalen vijftig euro meer jaarcontributie dan de andere leden. De bestaande certificaten worden omgezet in een lening. Voor de huidige leden wordt die lening in jaarlijkse termijnen van honderd euro afgelost, in de vorm van een bestedingstegoed in het clubhuis.' 'Mensen die geen lid meer zijn, krijgen

hun geld in vier gelijke, jaarlijkse termijnen terug. Je had kunnen zeggen: ze hebben pech gehad. Maar de club wilde de mensen die het oprichten van de club, de aanleg van de baan en de bouw van het clubhuis mogelijk maakten op deze manier bedanken.'

'Dat was een gouden greep', zegt Hans de Vries. 'Een hommage aan de oud-leden. Daar krijg je binnen je vereniging veel krediet voor terug.'

Gekoppeld aan het plan dat aangeeft dat het ook financieel haalbaar is en dat jaarlijks bijgestuurd kan worden, gaf het bestuur ook antwoord op de zo belangrijke vragen 'Wie ben je, wat wil je zijn, wat kan je zijn?' Want je kunt nog zo veel aan de prijs doen, als je aanbod inhoudelijk niet klopt, dan heb je als golfclub nog steeds een probleem.

De Dorpswaard heeft in de Toekomstvisie 2016 duidelijk aangegeven waar de club voor staat. Er wordt veel aandacht geschonken aan businessleden en er zijn, net als bij veel andere golfverenigingen, veel oudere leden en dus doet de club mee aan Committed to Senioren. 'Maar ook aan Committed to Family', zegt Van Heijningen. 'Het recreatieve aspect van de vereniging is belangrijk, maar prestaties willen we vanzelfsprekend bevorderen. De Dorpswaard wil een echte, gezellige club zijn met de mooiste baan van de omgeving. Daar hebben we al veel in geïnvesteerd en daar krijgen we veel complimenten voor.'

'In totaal – inclusief bedrijfsleden en jeugd – zijn er nu 607 leden', aldus Van Heijningen. Het aantal gewone leden ligt op 475 en er zijn al veel nieuwe aanmeldingen voor 2014. Dat zouden er nog wel eens 500 kunnen worden als we wat extra inkomsten willen creëren om de schuld aan oud-leden af te lossen.' Maar dat zal dan aan de ALV worden voorgelegd. ■