

Tussen **ziel** & ZAKELIJKHEID

Het Nederlandse golflandschap verandert. Steeds meer clubs spelen op een baan van een commerciële exploitant. De verhouding tussen vereniging en baanexploitant is niet altijd even goed, maar een goede samenwerking is wel degelijk mogelijk. Best Golf & Country Club is daarvan een goed voorbeeld.



Foto: GJ

Het kan geen toeval zijn. Sinds de emeritus hoogleraar leerpsychologie/onderwijskunde Dolf van den Berg voorzitter is van Best Golf & Country Club is er sprake van een ontspannen werkrelatie tussen de leden, businessleden en de baaneigenaar. Of in elk geval heeft de minder prettige sfeer van een tijd geleden plaatsgemaakt voor een 'warme zakelijke relatie' tussen Best G&CC en Golfcentrum Best.

'Ik wilde gaan samenwerken toen ik in mei 2002 voorzitter werd', zegt Dolf van den Berg bij een gesprek tussen de directie, het bestuur en GOLFjournaal. 'Niet meer met de hakken in het zand. De eerste vraag na mijn benoeming die ik Pieter stelde was: "Wat wil je veranderd zien?" Het was een verrassende vraag voor hem. Ik reken-

de op een hele waslijst, maar hij had maar zo'n tien punten.'

Pieter is de directeur. De 18-holes baan (met ook negen par-3 holes, oefengreens, een restaurant en verschillende feest- en vergadergelegenheden) is eigendom van de familie Van Heesewijk. Pieter: 'Ook wij wilden samenwerken. In het verleden leidde nee bij de een tot nee bij de ander. Met de nieuwe visie van Dolf en wijzigingen in het bestuur is gezorgd voor een omslag in het denken over de relatie vereniging - eigenaar bij het bestuur.'

Door de nieuwe visie op de samenwerking in Best is Van den Berg door de NGF benoemd tot lid van de Commissie Overeenkomsten. Die commissie kan steeds belangrijker worden: van de 134 A- en B- clubs zijn er al 62 met een

'gebruiksovereenkomst' - 46 procent speelt dus op commerciële banen. En volgens Van den Berg is er op zo'n veertig procent van de commerciële banen niet altijd een aantrekkelijk klimaat.

In Best hebben ze die tijd achter zich gelaten. 'Er was veel gedoe omdat zaken niet goed beschreven waren', zegt vice-voorzitter Cock Hamans. Van den Berg: 'De vorige huurovereenkomst was niet duidelijk, liet ruimte voor interpretaties en dat leidde tot miscommunicatie. In een nieuwe overeenkomst hebben we alles zo volledig mogelijk geformuleerd en vastgelegd, zelfs de overlegvormen en hoe vaak we overleggen.'

Over alles zijn afspraken gemaakt: de openingstijden van het clubhuis tot en met het contract met de pachter. 'Hoe vaak en op welke dagen mag hij een feest geven, bijvoorbeeld', zegt penningmeester Ludo Franse.

GEVEN EN NEMEN

Ruzies op commerciële banen gaan vooral over de verhouding 'speeltijd vereniging - speeltijd exploitant'. Van den Berg: 'De verhouding is bij ons 70 - 30, 70 procent voor de club. Die verhouding is in detail omschreven.' Van Heesewijk: '70 - 30 is voor ons relatief ongunstig, maar de afspraken zijn gedetailleerd en we kunnen hiermee commercieel draaien.'

'We hebben goed geïnventariseerd wat doelgroepen willen', zegt Ferry van Dongen, manager van Golfcentrum Best. Hoeveel tijd heeft de Ladies Day nodig? Valt dat op *prime time*, dan kunnen wij als exploitant op een andere dag weer *prime time* nemen. Het is geven en nemen - en schuiven.' De voorzitter noemt het (naar een boektitel) de balans 'tussen ziel en zakelijkheid'. Aan de ene kant moeten er zakelijke afspraken gemaakt worden, aan de andere kant gaat het om wensen van mensen (leden).

In korte tijd kreeg de vereniging met veel veranderingen te maken: een nieuw startstelsel (aangesloten op lkgagolfen.nl), een nieuw baanreglement, nieuwe speelschema's en huurverhogingen. Om de wensen van de vereniging te leren kennen, en de leden achter zich te krijgen, heeft het bestuur geregeld gesproken met verschillende groepen (de senioren, de dames, commissies, et cetera.) Daarnaast zijn verschillende grootschalige bijeenkomsten georganiseerd over de veranderingen en de gevolgen ervan. Communicatie is een centraal thema voor het huidige bestuur.

Van Dongen: 'Bij de leden is nu begrip dat ons bedrijfs-economisch belang en hun recreatief belang gedeelde belangen zijn. Als wij als exploitant extra inkomsten kunnen genereren, kunnen we meer bieden. Wij beseffen op onze beurt dat we ons in de vingers snijden als we de vereniging niet genoeg mogelijkheden geven.' 'Het is zoeken naar de middenweg', vult directeur Van Heesewijk aan.

Het reserveringssysteem bevalt overigens goed. 'Het systeem maakt veel meetbaar', zegt de penningmeester. Als een lid zegt "Ik kan nooit spelen", dan kan je checken of dat waar is. Je kan meten hoeveel rondjes iemand speelt.' Manager Van Dongen: 'Je kan daardoor betere speelschema's maken.' 'En je kan het baanonderhoud erop aanpassen,' voegt secretaris Annelies Bisschops toe, 'de greens worden nu in de zomer elke dag gemaaid.'

Een goede samenwerking tussen club en exploitant biedt

ook andere voordelen. Zo heeft de baan er baat bij als de club de expertise van de NGF inschakelt bij problemen zoals schimmelziekten.

Van den Berg: 'Het paradoxale is dat het hier ondanks de veranderingen - die in het begin niet altijd gewaardeerd werden - prettiger is geworden en dat we een betere uitstraling hebben. Het klimaat is verbeterd. Greenfeespelers worden niet meer als "bedreiging" gezien, leden beseffen dat greenfeeërs ons allemaal helpen.'

Praktische informatie

Adres: Golfaan 1, 5683 RZ Best, tel: (0499) 39 14 43.

Website baan en vereniging: www.bestgolf.nl.

Greenfee: Week € 47,50, weekend € 55,- (voor meer tarieven, zie www.bestgolf.nl). Best heeft 18 holes, een par-3 baan van negen holes en een indoor oefenruimte. De oefenfaciliteiten buiten zijn uitstekend; de NGF maakt er gebruik van voor jeugselectietrainingen.

Kortingen: Best is deelnemer van BrabantGolfland.nl: zeven golfbanen en veertien hotels in de provincie Noord-Brabant bieden voordelige golfarrangementen aan. Ook is er de **Brabant Pas**: houders krijgen een korting op een groot aantal Brabantse banen. Daarnaast zijn er elke maand interessante greenfee-arrangementen.

GESCHIEDENIS

1988 Aanleg van de golfbaan op voormalige vloeivelden van de Bata door architect Joan Dudok van Heel en oprichting van Best G&CC

1993 De NGF verleent de A-status aan de vereniging

1998 Uitbreiding van de oefenfaciliteiten

2004 Derde lustrum. Best heeft nu 1.075 leden (775 privé, 75 jeugd en 225 van de Business Club)

JEUGD

Best was vorig jaar gastheer van het Stern Nationaal Dames Open en van het Nationaal Kampioenschap voor Jeugd tot en met vijftien jaar. Bij de meisjes won het eigen jeugdlid Marieke Nivard. Bij de jongens werd jeugdlid Junior Smulders tweede.

Volgens NGF-onderzoek speelt een gemiddelde golfer 33 rondjes, in Best is dat 42 ronden, meldt Van den Berg trots. 'Omdat de baan zo mooi is!' zegt de directeur. Daarover is iedereen het eens.

Veelzeggend voor de goede verstandhouding is misschien dat de directeur en het clubbestuur tijdens het gesprek ook de gezondheid van enkele ernstig zieke klanten/leden doornemen. Beide partijen maken zich zorgen over de ziekenboeg. Kortom: Best is een voorbeeld voor andere commerciële banen. De voorzitter en directeur zijn al verschillende keren gebeld hoe ze dat toch doen. Ook in de toekomst mag iedereen bellen: de eigenaar en voorzitter zijn altijd bereid om te vertellen hoe hun Brabantse overlegmodel werkt.

