

De opkomst en ondergang



GMG-directeur Egbert Mulder in betere tijden bij de opening van een baan.

Het golfjaar 2011 is slecht begonnen met het faillissement van GMG (maar gelukkig is het bedrijf ook al weer doorgestart). Betekent het faillissement van de banenexploitant dat het heel slecht gaat met golf-land Nederland? Nee, dat valt mee.

Door Chris Veldkamp
en Gerard Louter



Vorige week werd een doorstart van het failliet geraakte GMG Beheer bekendgemaakt.

Kranten en golfwebsites hebben uitgebreid bericht over de ondergang van het bedrijf. GMG (Golf Management Group) was een van de grootste exploitanten van golfbanen in Nederland. Het bedrijf ontwikkelde en exploiteerde Naarderbos, Spaarnwoude, Maastricht International Golf, Welschap en Golf Centrum Rotterdam. GMG was eigendom van Waterland Private Equity (48,5%), directeur Egbert Mulder (24,5%) en oud-directeur Bob Hodde (24,5%). De omzet schommelde rond de 19 miljoen euro.

Wat ging er mis?

GMG is na acht jaar ondergegaan. Elders op deze pagina's staat een overzicht van de opkomst en ondergang van het bedrijf op basis van berichten in Het Financieel Dagblad en andere media.

Wat ging er mis? Het Financieel Dagblad gaf deze verklaring: 'Feit is dat GMG een betrekkelijk jong bedrijf is dat nog in de groeifase geconfronteerd werd met een recessie.' De krant voerde een niet nader genoemde 'marktkenner' op, die zei: 'Het probleem van GMG was dat het te duur heeft gekocht en dat het veel verwachtte van het pay & play-concept.' De krant legde dat zo uit: 'GMG wilde vooral veel vrije golfers trekken. Een riskante doelgroep, want als deze niet kunnen of willen spelen, bijvoorbeeld vanwege het slechte weer of de recessie, mist de uitbater veel inkomsten. En 2010 was een slecht jaar waarin de banen 130 dagen onbespeelbaar waren. De horeca-inkomsten vallen dan zwaar tegen.' GMG-directeur Mulder heeft in verschillende media gezegd dat de slechte resultaten te maken hadden

A, B, C, D: FEITEN EN CIJFERS

- Nederland telt in totaal ruim 360.000 geregistreerde golfers.
- A-, B- en C-clubs hebben een eigen baan.
- D-clubs hebben geen eigen baan.
- Een 'vrije golfer' is iedereen die wel een NGF-kaartje heeft, maar niet lid is van een A-, B-, C- of D-club. Er zijn ruim 150.000 vrije golfers. Zij staan geregistreerd bij de Stichting Golfsport. (De Stichting Golfsport is formeel ook een D-club, maar wordt in de discussie over D-verenigingen niet als D-club gezien.)
- Er waren per 1 januari een kleine veertig D-clubs, ze zijn te vinden op NGF.nl.
- De grotere D-clubs:

Naam	Leden	Kosten
Stichting Golfsport ruim	150.000 golfers	vanaf 16 euro* (was voor 2011 12 euro)
Golf4Holland.nl	ongeveer 7.500 golfers	vanaf 49 euro*
GVN	ongeveer 10.000 leden	vanaf 15 euro*
ANWB Golf	ongeveer 23.000 leden	vanaf 40 euro*
BurgGolf Loyaltee	ongeveer 28.500 leden	vanaf 32,50 euro*
Stichting ClubGolf	ongeveer 6.000 leden	onbekend
GMG Loyalty	ongeveer 6.000 leden	vanaf 30 euro*
Golfkring Het Rijk	ongeveer 2.000 leden	vanaf 25 euro*



*Sommige D-clubs hebben eenmalige inschrijfkosten. De D-clubs geven in het algemeen kortingen op de greenfees van een beperkt aantal banen, organiseren goedkope wedstrijden, geven kortingen op lessen, etc. Om een voorbeeld te geven: bij Golfkring Het Rijk ontvangt men tien keer 20 procent korting op de 9- of 18-holes greenfee op de golfbanen van Het Rijk, kan men deelnemen aan Golfkring-wedstrijden en profiteren van bijzondere aanbiedingen. Veel D-clubs verzorgen desgewenst ook de handicapregistratie, heel soms gratis.

Kanttekeningen van een

Ferry van Dongen is een ervaren club- en baanmanager, nu werkzaam voor Golfpark de Turfvaart, vroeger voor Best Golf. We vroegen naar zijn visie op de huidige ontwikkelingen.



Wat zijn uw gedachten over het groeiende aantal golfers en het dalende aantal ronden?

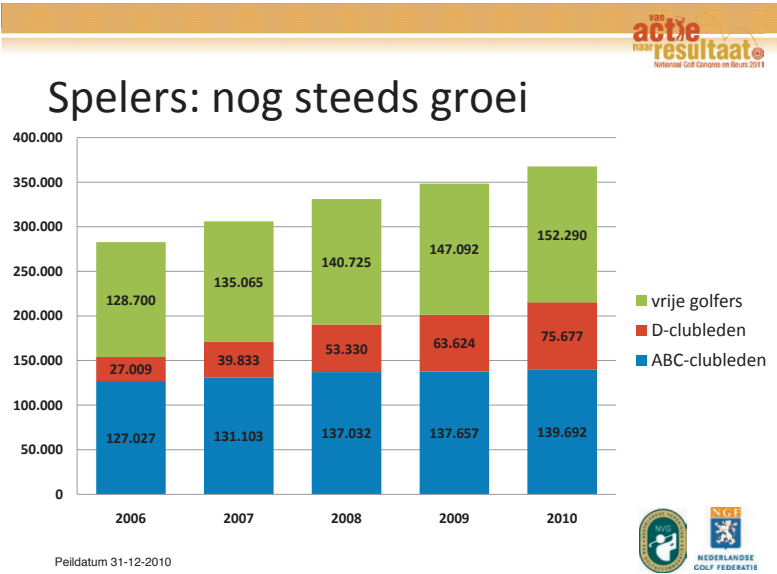
'Ik wil graag een paar zaken aanstippen. De sport is toegankelijker geworden en daarmee ook vrijblijvender. Verder is het de vraag of oude onderzoeksgegevens wel kloppen. Er wordt heel hard gesteld dat een clubgolfer gemiddeld 35 ronden per jaar speelt. Een gemiddelde is niet altijd interessant. Uit ervaring weet ik dat er nogal grote verschillen zijn tussen de frequent spelende leden en de passievere groep leden. Onderzoeken die dateren van een aantal jaren geleden zijn mede geba-

seerd op enquêtes. Sinds een aantal jaren meten we beter en worden we door onze reserveringssysteem beter geïnformeerd over speelgedrag. en krijgen we een realistischer beeld van de markt.'

Voor al de D-clubs profiteren van de groei van het aantal golfers. Waarom?

'Voor de vele mensen die weinig spelen, een groot deel van de golfers, zijn de D-clubs goede alternatieven. Deze verenigingen kunnen sterk bijdragen aan golfplezier op elk niveau. Het 'D-alternatief' was er vroeger in mindere mate. Je kan zeggen dat clubs, exploitanten en de (PGA-)professionals – de potentiële invloed van pro's wordt vaak vergeten in de discussie – hebben liggen slapen. Het is achteraf praten, dat weet ik, maar verenigingen, exploitanten en pro's hebben in de goede jaren duizenden mensen zien passeren die hun GVB haalden en ze hebben toen niet nagedacht: wat kunnen we voor

ang van GMG



met de zwakke economie, waardoor particulieren en bedrijven prijsbewuster zijn geworden, en met slecht weer niet komen opdagen.

De invasie van D-golfers

Het heeft indirect met elkaar te maken, het faillissement van GMG en cijfers die in februari op het NVG Golfcongres bekendgemaakt werden: Nederlandse golfers speelden in 2010 opnieuw minder ronden.

- Er kwamen in 2010 netto 19.000 golfers bij, een stijging van 5,5 procent.
- Maar de totale omzet van alle golfbanen is de afgelopen jaren enkele procenten gedaald (precieze cijfers nog niet bekend).
- En wat betreft het aantal gespeelde ronden was er in 2010 opnieuw 8 procent minder bezetting dan het jaar ervoor.

Volgens NVG-directeur Lodewijk

Klootwijk, die deze en andere cijfers presenteerde op het jaarlijkse Golfcongres, is het lagere bezettingscijfer voor een groot deel te wijten aan het slechte weer (sneeuw in de eerste maanden en een nat najaar). Andere cijfers, die aantoonde dat de golfbanen in 2010 vaker gesloten waren dan in andere jaren, bevestigen dat.

Het aantal bedrijfsevenementen is sinds het begin van de economische crisis gedaald en die brengen veel geld in het laatje van banen en horeca. Ook gewone golfers moeten prijsbewuster leven.

Mede door de economische crisis werd het merendeel van de nieuwe golfers in 2010 lid van een D-club (een virtuele vereniging zonder baan, bijvoorbeeld GVN, ANWB Golf of BurgGolf LoyalTee). Veel andere nieuwe golfers werden 'vrije golfer' (alleen registratie bij de Stichting Golfsport van de NGF). En maar 10

procent werd lid van een club met baan.

Dat is een trend die al wat langer aan de gang is. Lid zijn van een D-club kost niet veel (zie kader) en de clubs bieden hun leden korting op golfbanen waarmee ze afspraken hebben gemaakt. Er zijn nu ongeveer 75.000 D-leden.

Enkele personen in de golfbaan-industrie, zo bleek op het congres van de NVG, zien de D-clubs als een bedreiging voor de clubs met banen (met A-, B- en C-status), maar zij zien over het hoofd dat de D-clubs ook veel geld naar de (clubs met) banen brengen (in de vorm van greenfeespelers en wedstrijden). En voor veel golfers is een D-club de eerste stap. Gaan ze meer spelen, dan worden ze vaak lid van een club met baan.

Door de crisis en door de opkomst van de D-golfer gaat het niet goed met een aantal A-, B- en C-clubs. De luxe situatie van wachtlijsten op veel clubs is voorbij en de clubs met banen moeten nu vechten om leden. Op sommige clubs is daarom de participatie of het entreegeld verlaagd of geschrapt. Commerciële banen en clubs met banen moeten zich aanpassen aan een nieuwe situatie, maar het wil niet zeggen dat na GMG nog meer faillissementen zullen volgen.

(Zie ook het interview met golfbaanmanager Ferry van Dongen onderaan deze pagina en het interview met NGF-president Ronald Pfeiffer op de volgende pagina.)

Winnaars en verliezers

Niemand die vrolijk werd van de val van GMG. Maar er waren, na de doorstart, natuurlijk wel winnaars. En als er winnaars zijn, zijn er ook verliezers.

Peter Blokhuis - winnaar

De grote winnaar van het GMG-debacle. Ving 10 miljoen euro bij de verkoop van Spaarnwoude in 2006. Heeft moeten afzien van een claim voor de resterende 5 miljoen maar kreeg daar – met twee andere voormalige eigenaren – voor 1 schamel eurotje Spaarnwoude voor terug plus een aandelenpakket in de vier andere GMG-banen. 'Spaarnwoude is winstgevend', zei Egbert Mulder van GMG (zie verliezers) onlangs tegen Golf.nl. 'Je kunt wel zeggen dat Spaarnwoude als bank fungeerde van GMG.' Blokhuis heeft 'de bank' terug in bezit. Hij zal in zijn vuistje lachen.

Rohit Gulati - winnaar

Rohit Gulati vertegenwoordigt Rho Capital BV, de grootste aandeelhouder van Golf Goed, het nieuwe bedrijf dat na het faillissement van GMG Beheer BV Spaarnwoude, Naarderbos, Golfcentrum Rotterdam, Welschap en Maastricht International in bezit heeft. Hoe groot het belang is van Golf Goed in Spaarnwoude is niet helemaal duidelijk omdat Spaarnwoude (zie boven) een aparte status heeft. Naar verluidt heeft Golf Goed de vier andere banen voor twee miljoen euro overgenomen en dat ziet GOLF Weekly als een koopje.

Waterland Private Equity Investments - verliezer

Waterland zag de drie miljoen euro investering in GMG in rook opgaan. Drie miljoen euro zal voor de Private Equity mannen klein bier zijn, toch is het de grote verliezer in het GMG debacle.



Dir GMG Bob Hodde zingt ANWB lied

Egbert Mulder en Bob Hodde - verliezers

Een imposant golfbedrijf neerzetten met een groot aantal banen en dat bedrijf voor veel miljoenen weer verpatsen. Zo ver is het niet gekomen. Directeur en mede-aandeelhouder Hodde was al via een zijdeur afgegaan. De andere directeur en mede-aandeelhouder Mulder is nu ook van het toneel verdwenen.

Marcel Welling - verliezer

BurgGolf leek de ideale partij om de GMG banen over te nemen. Directeur Marcel Welling riep na de val van GMG dat 'wij de meest voor de hand liggende partij zijn om een oplossing te bieden.' Welling leek '1 euro' wel een aardige verkoopprijs. Het kwam er niet van. BurgGolf greep mis en miste zo de kans een nog toonaangevender positie in te nemen in de Nederlandse golfmarkt.



Marcel Welling (links).

baanmanager

al deze golfers doen nadat ze hun examen hebben gehaald? Waarom worden deze golfers geen lid van onze vereniging/accommodatie? Er werden geen alternatieven geboden. Er was sprake van een luxe situatie en het mag worden gezien als een gemiste kans.'

Wat kunnen clubs met banen doen om het aantal leden en ronden te verhogen?

'Goed onderzoek doen. Goede reserveringsystemen geven heel goed aan wie op je baan spelen en hoe vaak en wanneer. Verenigingen-nieuwe-stijl moeten - in overleg met de baanexploitant als daarvan sprake is - breder kijken naar leden en gastspelers en marktconforme producten maken. Er wordt tegenwoordig heel goed gekeken naar de jeugd en vijftigers, zestigers en zeventigers worden goed voorzien, maar mijns inziens worden golfers in de leeftijd dertig en veertig daarbij over het hoofd gezien. Per speel-/

leeftijdsgroep moet je proberen een 'tevredenheidcoëfficiënt' te vinden: een gezonde verhouding van lidmaatschapsprijs en afname.

Iets anders: het is belangrijk wat voor personen er namens de club in GVB-examencommissies plaatsnemen. Zorg voor enthousiaste mensen die oog hebben voor de beginnende golfer en het leuk vinden om deze mensen alles over de vereniging en accommodatie te vertellen. Enthousiaste leden zijn namelijk de ambassadeurs van je vereniging.'

Gaat het slecht met golf in Nederland?

'Nee, het gaat goed. Het 'GMG-effect' zorgt voor onrust en mogelijk lichte paniek, maar de vraag is of dat terecht is. Mijn idee is dat de kennis van de baanmanagers en eigenaren op een hoger is dan een aantal jaar geleden. De professionalisering van - en de toenemende concurrentie in - de markt leidt tot een beter product voor golfers.'

GMG in vogelvlucht

2003	Egbert Mulder richt samen met enkele partners GMG op. Ze krijgen hulp van private-equitybedrijf Waterland.
2006	GMG koopt golfcomplex Spaarnwoude van de oprichters, onder wie Peter Blokhuis. De prijs zou 15 miljoen euro zijn.
2009	GMG is de afgelopen drie jaar verlieslijdend geweest volgens het Financieel Dagblad: het cumulatieve verlies zou minimaal 4 miljoen euro bedragen. Volgens Quote lijdt GMG in 2009 op een omzet van 19 miljoen euro 1,4 miljoen euro verlies. Om te besparen wordt het vastgoed van Spaarnwoude verkocht, zoals ook andere exploitanten dat hebben gedaan. Voortaan huurt GMG de baan en betaalt erfpacht. In Rotterdam doet het bedrijf hetzelfde.
2010	Door liquiditeitsproblemen wordt het grote clubhuis op Golfbaan Naarderbos niet volledig afgebouwd. Voor de ontwikkeling van Naarderbos en andere banen sluit GMG een kortlopende lening van 1,5 miljoen bij Grontmij, met een rente van ruim 7 procent. GMG-bestuurder Michiel Brouwer vertrekt.
31/1/2011	GMG Beheer, de moedermaatschappij van het GMG-concern, raakt in surseance. Voor de groepsmaatschappijen, die de verschillende golfbanen van GMG in Nederland exploiteren, wordt geen surseance aangevraagd. GMG krijgt twee maanden de tijd voor een herfinanciering. 'De surseance zal zijn gericht op het realiseren van een doorstart', meldt GMG.
1/2/2011	BurgGolf-directeur Marcel Welling vertelt aan Quote en Het Financieel Dagblad dat hij interesse heeft in een overname.
10/2/2011	De Rechtbank van Amsterdam bepaalt in kort geding dat GMG Beheer Golfbaan Spaarnwoude voor 1 euro moet teruggeven aan de verkoper, oud-manager Peter Blokhuis, en enkele mede-eigenaren. Dit wordt beslist op basis van de voorwaarden in het originele koopcontract van 2006. GMG kon niet voldoen aan de laatste aflossing.
21/2/2011	GMG Beheer wordt failliet verklaard nadat de surseance beëindigd is.
24/2/2011	GMG maakt een doorstart bekend; alle banen worden voortgezet in de nieuwe onderneming Golf Goed. In die nieuwe onderneming participeren onder meer de investeerder Rho Capital, en de voormalige eigenaren van Golfbaan Spaarnwoude (onder wie oud-manager Peter Blokhuis).