

Burggolf klaar voor nieuwe toekomst

De toekomst ziet er voor Burggolf weer rooskleurig uit. Na jaren van onzekerheid heeft de Burggolf-organisatie een nieuwe eigenaar die groei en expansie nastreeft.

Golden Tulip International NV is de nieuwe eigenaar van Burggolf Holding, die vier golfbanen exploiteert in Nederland: Purmerend, Zoetermeer, St. Nicolaasga en Wijchen.

Na jaren van speculaties over de verkoop van Burggolf - de naam van de Limburgse zakenman en eigenaar van golfclub Herkenbosch Stassen werd vaak genoemd - is de kogel eindelijk door de kerk.

Golden Tulip is bij het grote publiek bekend door de gelijknamige hotels. Maar het is juist die tak die door de holding, Golden Tulip International NV, vorig jaar verkocht is aan Krasnapolsky. De verkoop leverde ruim 300 miljoen gulden op. Met een - bescheiden - deel van die opbrengst werd Burggolf gekocht. De nieuwe eigenaar zal samen met de huidige directeur Marcel Welling Burggolf voortzetten.

Welling is blij met de nieuwe eigenaar: een professionele organisatie met veel ervaring die raakvlakken heeft met Burggolf. Daarbij denkt Welling met name aan de expertise op het gebied van horeca en interne organisatie.

Historie

Het Burggolf-concept werd in 1988 in de markt gezet. Door de exploitatie van meerdere banen in Nederland en België zouden leden van Burggolf, voornamelijk bedrijven, door heel Nederland kunnen spelen. Kwaliteit was daarbij het uitgangspunt en er werd dan ook niet op een dubbeltje meer of minder gekeken. In een paar jaar tijd werd meer dan honderd miljoen gulden geïnvesteerd. Dat ging te hard. De kosten liepen te

ver voor de baten uit. Het bedrijfsleven, dat de financiële kurk onder het concept moest worden, toonde zich minder happig dan Brouwer c.s. hadden gecalculiseerd en ook met de gewone, particuliere, leden liep het niet meteen storm.

In 1992 kwam Burggolf in de problemen. Een reorganisatie volgde. Eigenaar ING bank zegde toe de exploitatie voort te zetten maar ondertussen naar een koper te zoeken. Eind 1993 werd de huidige NGF- president Jan Kruijnt interim-directeur.

In 1994 werd hij opgevolgd door de voormalige organisatie-adviseur Marcel Welling. Terugkijkend op de afgelopen vijf jaren zegt Welling dat Burggolf in die tijd voornamelijk extern gericht was. 'We moesten ons imago oppoetsen en het vertrouwen terugwinnen. Het was een soort wederopbouw.'

Het was de periode waarin Burggolf zijn bestaansrecht moest bewijzen. Het aantal leden en bedrijfsleden diende verder te

groeien en de relatie met de verenigingen moest verbeterd worden.

Welling voerde een actief marketingbeleid: het lidmaatschap van de verenigingen werd laagdrempeliger, en hij stelde een groter aantal verschillende lidmaatschappen voor bedrijven in. Zo ontstond het lokale bedrijfs-lidmaatschap, beperkt tot één baan maar wel betaalbaar voor kleine bedrijven.

Het resultaat kwam: in 1996 draaide Burggolf voor het eerst break even en een jaar later was er zelfs sprake van een 'redelijk rendement'.

Toekomst

Expansie wordt het thema van de toekomst, en daarvoor zal het een en ander moeten veranderen. Welling denkt aan splitsing van Exploitatie en Onroerend Goed.

Uitgangspunt is dat de exploitatie-activiteiten worden uitgebouwd.

Welling: 'Je kunt denken aan drie situaties: de exploitatie voor rekening en risico van de eigenaar van een baan maar binnen het Burggolf-concept (dit is het geval op Herkenbosch); de exploitatie voor rekening en risico van Burggolf die de baan pacht van de eigenaar en als laatste de exploitatie van het Burggolf-concept op een baan die ook eigendom is van Burggolf. De nieuw te vormen Ex-ploitation BV, waar Welling een aanzienlijk belang in krijgt, zal zich met dit 'product' bezighouden.

De tweede Onroerend Goed 'poot' zal zich ontfemen over de uitbreiding van het aantal banen en het verwerven, in eigendom of in langdurige pacht, van gronden en of bestaande banen.

Het is de bedoeling dat het aantal van vier banen op korte termijn wordt uitgebreid. Nieuwe projecten waarin Welling geïnteres-



FOTO LEO VOGELZANG

Marcel Welling, directeur Burggolf Holding is blij met nieuwe eigenaar Golden Tulip International NV.

seerd is zijn mogelijke banen bij Schiphol en Naarden. Over de geruchten die de ronde doen over de overname van de Efteling en Nunspeet laat hij zich niet uit. Feit is wel dat Burggolf op zoek is naar een grotere nationale dekking en de twee genoemde banen zouden daar goed in passen. Nederland heeft de hoogste prioriteit, maar in combinatie met de buitenlandse hotels van Golden Tulip, ziet hij zeker mogelijkheden in Duitsland, België en Spanje.

De clubs

De verhouding met de verenigingen zal ook veranderen. Welling wil heel duidelijk maken dat het idee dat bij sommige verenigingen of liever gezegd bestuurders heerst, dat de baan van hen is, toch echt op een misverstand berust.

'Ik respecteer de verenigingen zeer, maar het moet volkomen duidelijk zijn dat diegene voor wiens rekening en risico het bedrijf wordt geëxploiteerd ook de volledige zeggenschap heeft.

De traditionele manier van denken en werken in de golfwereld zal moeten veranderen. Het is toch te gek dat de NGF mijn baan komt keuren en dat de vereniging te horen krijgt dat ze de A-status heeft.

'De verenigingen, ik heb het liever over de individuele jaarkaarthouders, zijn belangrijk. Over de vier banen bekeken, zorgen ze voor ongeveer veertig procent van de inkomsten.'

Een doorn in het oog van Welling is dat de

besturen pretenderen de hele vereniging te vertegenwoordigen, maar dat het een harde kern van ongeveer honderdvijftig man is die de gang van zaken bepaalt. 'Tachtig procent van de exclusieve speeltijd wordt gebruikt door twintig procent van de leden.'

Daarom wil Welling ook een stem hebben in de indeling van de exclusieve speeltijd die de clubs krijgen toebedeeld, zodat de recreatieve golfer meer tijd krijgt toebedeeld. Het is slechts een van de onderwerpen die bij de komende contractbesprekingen tussen Burggolf en de verenigingen op tafel zal komen.

De invloed die de verenigingen hebben ligt onder vuur, dat is duidelijk. Afspraken zoals over het aantal leden (jaarkaarthouders) behoren tot het verleden. Welling maakt duidelijk dat hij flexibeler overeenkomsten wil die de mogelijkheid bieden om in te springen op veranderende marktsituaties.

'Maar,' voegt hij er onmiddellijk aan toe, 'de leden van de vereniging zijn mijn klanten en ik zou een slecht ondernemer zijn als ik die zou frustreren.'

Armoedzaaiers

Feit is dat voor het voortbestaan van Burggolf een gezond rendement noodzakelijk is.

'Veel mensen denken dat het geld hier vanzelf binnenstroomt, maar uit het GOSTA-rapport (een onderzoek onder commerciële golfaccommodaties, red.) blijkt dat we jaarlijks onderaan de streep een bedrag van 57.000 (!) gulden overhouden.

We zijn een stelletje armoedzaaiers dat hard moeten werken voor zijn geld.'

'Het gaat om een zo'n efficiënt mogelijke benutting van onze capaciteit. Die kun je op meerdere manieren verkopen. De prijs is daarbij een goed instrument. Kijk naar een vliegtuig. Geen enkele stoel is voor dezelfde prijs verkocht. Dat kun je ook doen bij golfbanen.'

Welling wil het product golf meer differentiëren: dus lage tarieven voor vroege starters, andere prijsstellingen voor golfers die uitsluitend door de week willen spelen, enz. Dat hij zich daarbij niet gehinderd wil voelen door langdurige beperkende afspraken met de verenigingen is duidelijk.

De eerste activiteiten van het nieuwe Burggolf hebben nog betrekking op de bestaande Burggolfbanen: de uitbreiding van Purmerend naar twee achttien holes banen met negen kortere holes, die deze zomer moet plaatsvinden. Een mogelijke uitbreiding van Wijchen met negen oefenholes. (Welling: 'Dit wordt pas rendabel als de club bereid is witte GVB'ers af te nemen) en een mogelijk uitbreiding van Zoetermeer met negen holes (Welling: 'Ik wil graag, maar er zijn nog heel wat politieke hobbels te nemen').

Ondertussen wordt hard gewerkt aan een verder expansie in binnen -en buitenland. We zullen er ongetwijfeld nog meer over horen.

Pim van Rooijen

Opinies gepeild

De reacties van enkele clubbestuurders van Burggolf op de overname:

Hans Kloosterman,
voorzitter Golfclub Westerpark in Zoetermeer

Positief: 'De vorige eigenaar ING hield de hand stijf op de knip. Nu er een kapitaalkrachtige nieuwe eigenaar is, verwachten wij dat de nodige investeringen, bijvoorbeeld voor uitbreiding, plaats zullen vinden. Over de positie van de vereniging is Kloosterman duidelijk: 'Aan het begin van het jaar ontvangt Burggolf pakweg zo'n 1,5 miljoen van onze leden, we willen daar wel wat voor terug zien.'

Henk van der Lit,
voorzitter van De Purmer

'Positief. Afgelopen jaren hadden we een eigenaar (ING-Bank) waarvoor we geen corebusiness waren. Nu hebben we een eigenaar die bewust voor golf heeft gekozen. Voor de Purmer is dat heel goed. Het betekent dat de uitbreiding die we al heel wat jaren voor ogen hadden eindelijk door kan gaan. Er is altijd een spanningsveld tussen de club en de exploitant op een commerciële baan, maar ik heb Burggolf altijd een constructieve gesprekspartner gevonden.'

Jacques Arentsen,
secretaris Golfclub de Berendonck in Wijchen

'Nog geen mening. In 2000 moeten de contracten vernieuwd worden, dan zullen we zien wat de policy van Golden Tulip is. St. Nic en wij zitten nog niet op het maximale aantal leden, dus het is afwachten of ze aan onze speeltijd gaan knabbelen.'