

EEN WARE SLIJTAGESLAG

De veelbesproken golfbaan in Rijswijk is eindelijk verkocht. Na een lange strijd mag de Rijswijkse Golf Club zich eigenaar noemen van het golfcomplex langs de A13.

John de Vries, voorzitter van de Rijswijkse Golf Club, schudt het hoofd als hij terugdenkt aan de gang van zaken rond de verkoop van de golfbaan. De Vries meent dat de schuld van het Rijswijkse débâcle voor 100% bij de gemeente ligt. 'Er is daar bijna niemand die iets begrijpt van het reilen en zeilen van een golfbaan.'

Afgaand op de reacties van de betrokken politici zal dat in de toekomst ook niet veranderen. 'Ik wil het woord golfbaan nooit meer horen,' sprak een raadslid van het CDA toen de verkoop een feit was. 'We hebben er met zijn allen een puinhoop van gemaakt,' zei een aantal collega's. Die zelfkritiek is niet misplaatst. In enkele jaren liet het gemeentebestuur het verlies van de NV Golfbaan Rijswijk oplopen tot tien miljoen gulden.

In maart van dit jaar werd tot verkoop besloten omdat de alternatieven, faillissement of voortzetting van de NV, de gemeenschap nog meer geld zouden kosten.

Afgelopen zomer leek de baan verkocht te worden aan de Persimmons Groep, een Amsterdamse beleggingsmaatschappij. Toen Persimmons een nader onderzoek instelde om te bekijken wat men voor het geïnvesteerde bedrag eigenlijk tegemoet kon zien, schrok men terug. De zaak zag er minder florissant uit dan verwacht en het bod werd verlaagd. De Rijswijkse Golf Club kwam onverwacht weer in beeld en ging alsnog met 'de buit' aan de haal.

De Vries noemt de strijd om de Rijswijkse 'een ware slijtageslag'.

'Het bestuur heeft er ontzettend veel tijd en energie in gestoken. Vaak dachten we: het is voorbij, de gemeente is doof voor onze argumenten en kiest voor Persimmons. Toch zijn we, soms tegen beter weten in, door blijven vechten.'

OPENBAAR KARAKTER

In 1986 behoorde De Vries tot de initiatiefnemers van de aanleg van een golfbaan in de regio Rijswijk-Voorburg-Leidschendam. Het werd Rijswijk omdat de toenmalige PVDA-VVD

coalitie van die stad een stuk grond langs de A13 beschikbaar stelde. De baan moest een openbaar karakter krijgen.

De Vries, die inmiddels begonnen was met de oprichting van een vereniging, juichte dat toe. 'De volgende eis was echter dat het ook zo goedkoop mogelijk moest. Daar is de gemeente voor het eerst in de fout gegaan. Gewone leden betaalden slechts 800 gulden, bedrijfsleden 15000 gulden.'

Voor de bedrijfsleden werd een oude boerde-

Foto: Koen Suyk



Voorzitter John de Vries: 'Ik ben er van overtuigd dat de Rijswijkse uiterlijk 1 april 1994 vol zit.'

rij verbouwd tot een luxe businesscentre. Kosten: acht miljoen gulden. Dat businesscentre woog zo zwaar op de exploitatie dat er steeds meer bedrijfsleden moesten komen. De Vries: 'Die eisten terecht privileges voor hun geld, waardoor de gewone leden alleen op onmogelijke tijden aan spelen toekwamen. Na een gesprek tussen gemeente, businessleden en de vereniging is later een oplossing

gevonden in de vorm van bloktijden. De rust op de Rijswijkse keerde terug.'

Maar niet voor lang. Bij het eerste jaarverslag van de NV Golfbaan Rijswijk in 1991 werden forse verliezen bekend gemaakt.

De Vries: 'De vereniging heeft daarop direct tegen de gemeente gezegd: als jullie de baan willen afstoten praat dan eerst met ons. Die toezegging kregen we.'

De belofte bleek lucht, toen de gemeente begin dit jaar tot verkoop wilde overgaan. Het verlies liep snel op.

Uiteindelijk waren er zes serieuze gegadigden. De Persimmons Groep was de hoogste bieder. De Rijswijkse Golf Club bood een miljoen minder en was tweede. Afgelopen zomer leek de deal tussen Persimmons en de gemeente beklonken. Beide partijen tekenden een "contract of intent".

Saillant was dat de gemeente Robbie van Erven Dorens had gevraagd als "wijze man" te adviseren over de manier waarop de golfbaan verkocht zou moeten worden. De eigenaar van Reved International verliet de commissie van wijzen al weer snel om via Persimmons als mede-investeerder terug te keren.

Die manoeuvre zette volgens De Vries kwaad bloed bij de leden van de Rijswijkse. 'Als "wijze man" had Van Erven Dorens zich niet moeten laten verleiden deel te nemen in Persimmons. Hij had veel voorinformatie en wist dus ongeveer wat onze gedachtengang was. Handig gespeeld? Misschien, maar verstandig was het volgens mij niet.'

KENTERING

Na de ondertekening van het "contract of intent" gebood de gemeente Persimmons een gesprek aan te gaan met de Rijswijkse Golf Club.

De Vries: 'Persimmons maakte een nette en serieuze indruk. Wij weigerden echter ons neer te leggen bij de situatie. De eigenaren van Persimmons hadden aangegeven hoe de rol van de club zou zijn in hun constructie en dat was niet bepaald rooskleurig. Alles was ge-

richt op de bedrijfsleden. De club zou getolereerd worden met ten hoogste 250 leden. Op dat moment hadden we 750 leden. Discussie was niet mogelijk.'

De hoop bij De Vries c.s. kwam terug toen bleek hoe het "contract of intent" tot stand gekomen was. Nog voordat de gemeenteraad bijeen kon komen - afwezig wegens zomerreces - had het college al een voorlopige overeenkomst getekend. Alleen de fractievoorzitters waren daarover geraadpleegd. Het verkoopbesluit zou achteraf door de gemeenteraad moeten worden gesanctioneerd.

De Vries begreep dat het nog niet verloren was. 'Ik ben direct politici gaan bellen. Veel van hen waren op vakantie en de raad van commissarissen van de NV Golfbaan Rijswijk was niet eens geïnformeerd. Ik dacht dit kan gewoon niet.'

De hoop dat de baan alsnog behouden zou blijven voor de club, nam verder toe toen bleek dat het overgrote merendeel van de bedrijfsleden niet blij bleek met Persimmons als eigenaar.

De Vries: 'Persimmons dacht: wij kiezen voor de bedrijfsleden dus we worden met open armen ontvangen. Het tegendeel bleek waar. Zowel de bedrijfsleden als de gewone leden hadden te lijden onder het mismanagement van de gemeente, maar de onderlinge verstandhouding was prima. Persimmons had zich totaal niet op de hoogte gesteld hoe het op de Rijswijkse functioneerde.'

De definitieve kentering kwam niet lang daarna. Persimmons bleek bij een nader onderzoek van de boeken nogal wat 'lijken in de kast' aan te treffen. Vooral het feit dat een in het vooruitzicht gestelde verrekening van verliezen, die een aardig belastingvoordeel zou opleveren, niet door zou gaan was een fikse tegenvalser. De beleggingsmaatschappij verlaagde het bod dusdanig dat de gemeente het als onaanvaardbaar van de hand wees.

Na een wekenlange periode van stilte - De Vries: 'Er was al zoveel nadelige publiciteit geweest voor de golfsport dat we overeenkwamen de zaak achter de schermen af te handelen' - werd bekend dat er overeenstemming was bereikt tussen het college en de Rijswijkse Golf Club.

De aandelen van de NV Golfbaan Rijswijk zijn verkocht aan de Rijswijkse Golf Club voor één gulden. De club neemt geen schulden van de NV over. De gemeente blijft garant staan voor een lening van 7,8 miljoen gulden, verstrekt

een nieuwe lening van 7,1 miljoen en ontvangt jaarlijks 350.000 erfpacht van de club.

KWALITEIT

Er gaat nogal wat veranderen binnen de Rijswijkse. Het openbare karakter verdwijnt en de scheiding tussen bedrijfsleden en gewone leden vervalst. Het businesscentre wordt voor iedereen toegankelijk. Daar staat uiteraard wel wat tegenover. Huidige leden die lid wensen te blijven van hun club moeten een aandeel nemen van 6000 gulden. De jaarcontributie zal 1400 gulden bedragen. Tijdens een buitengewone ledenvergadering toonden de leden van de Rijswijkse zich unaniem voorstander van deze plannen.

De Rijswijkse Golf Club vraagt van nieuwe leden naast de jaarcontributie en de verplichting tot het aanschaffen van een aandeel, een entreefee van 1500 gulden.

Forse bedragen, maar De Vries is er van overtuigd dat de Rijswijkse uiterlijk 1 april 1994 vol zit.

'Daarvoor moeten we 800 leden en 200 spelende bedrijfsleden hebben. We blijven namelijk wel werken met sponsors en hoofdsponsors. Zij hebben het recht om meerdere mensen te laten spelen en relaties uit te nodigen. Driehonderd leden van de Rijswijkse hebben zich inmiddels aangemeld als lid van de 'nieuwe' club. Zonder enige vorm van publiciteit hebben we al 80 tot 90 nieuwe leden kunnen bij schrijven. Leden die zich voor 1 januari 1994 aanmelden betalen in plaats van 1500, 1000 gulden entreefee. Uit alle onderzoeken blijkt dat de vraag naar golf in deze regio erg groot is. Als mensen hun keuze bepalen voor een golfbaan zal kwaliteit doorslaggevend zijn. Ik denk dat de Rijswijkse veel te bieden heeft. Iedereen die hier voor het eerst speelt zegt: de baan is veel leuker dan we dachten. De komende jaren zal de baan een parkachtig karakter krijgen. Met het clubhuis, de drivingrange en het prachtige businesscentre voorzie ik voor de Rijswijkse een mooie toekomst.'

De Vries zal dat niet als voorzitter meemaken. Binnenkort stelt hij zijn portefeuille beschikbaar. De praeses is aan het einde van zijn latijn. 'De laatste maanden waren slopend. Het is echt een slijtage slag geweest. De overwinning vergoedt veel, maar ik heb tijd nodig om tot rust te komen.'

Gerard Louter

GOLF-CLUBS OP MAAT...

Met gebruik van moderne computerapparatuur maken wij een analyse van uw swing. Wij zijn dan in staat golfclubs te vervaardigen op uw specifieke spelvaardigheid en mogelijkheden....

...immers geen golfer is gelijk.



En voor de prijs hoeft u het niet te laten...
Bel voor onze brochure:

 **CUSTOM BUILT**
GOLF CLUBS
BY LUCAS HOLLERTT

Dotterbloemstraat 25
3053 JV Rotterdam
Tel.: 010 - 4220295