



‘Een rondje golf voor twee euro kan niet’

Golfbaanexploitant Berkelmans: ‘Wij verkopen onze rondjes golf vaak te goedkoop’

Het is een oude discussie: wat kost een rondje golf? Voor golfbaanexploitant Toine Berkelmans is dat simpel: deel de totale exploitatiekosten door het aantal verkoopbare rondjes dat gemaakt kan worden. Volgens Berkelmans zal de conclusie zijn dat wij onze rondjes vaak te goedkoop verkopen. ‘Een rondje golf voor twee of drie euro is onmogelijk.’

Auteur: Hein van Iersel

Even over Toine Berkelmans. Hij kwam de golfwereld binnen als aannemer. De meeste greenkeepers zullen hem kennen als een niet onverdienstelijke golfer tijdens de jaarlijkse Barenbrug-golfdag. Het stadium van ‘alleen maar greenkeeper’ heeft Berkelmans inmiddels ver achter zich gelaten. Hij is nog steeds greenkeeper, helaas geen NGA-lid meer, en onderhoudt daarnaast inmiddels vijf golfbanen. Van drie daarvan is hij ook eigenaar: Golfcentrum Dongen, Golfcentrum Roosendaal en als derde tenslotte De Zeeuwsche met een partner. Daarnaast verzorgt hij het onderhoud van golfbaan Crimpenerhout en Golfson in Son.

Kosten

De lijst van golfbanen die Berkelmans bezit of in onderhoud heeft, is echter niet het onderwerp van ons gesprek. Berkelmans heeft mij uitgenodigd op Golfcentrum Dongen om het te hebben over de kosten van een rondje golf. Zijn visie is dat de golfwereld in het algemeen zijn dienstverlening te goedkoop verkoopt. Hij rekt even voor: ‘Als ik alles optel, kom ik voor deze relatief eenvoudige negen holes-golfbaan op een totale exploitatie van 320.000 euro per jaar. Dat zijn alle kosten bij elkaar opgeteld: greenkeeping (ca. 170.000 euro), belastingen, rente, management, pachtgelden en onderhoud gebouwen. Als je al die kosten deelt door



4 min. leestijd

INTERVIEW

Oudere golfers denken vooral in rechten: “Ik heb hiervoor betaald”, is dan de redenering

het theoretische aantal van 40.000 rondjes golf per jaar, komt je op een kale kostprijs van 8 euro per ronde golf.’ Berkelmans vervolgt: ‘Dus als iemand minder betaalt voor een rondje, zal iemand anders meer moeten betalen. En dat is nou net wat er aan de hand is.’ Die 320.000 euro is natuurlijk specifiek voor Golfcentrum Dongen. Het weer is te koud en te guur om lekker over de baan in Dongen te struinen, maar ik geloof Berkelmans meteen als hij zegt dat het onderhoud van de baan op het niveau ‘functioneel-verzorgd’ ligt. Dat geldt in ieder geval voor het clubhuis, dat is gebouwd als een blokhut. Berkelmans: ‘We zijn bezig met een ander clubhuis, maar eigenlijk voldoet het clubhuis dat we nu hebben prima. Dat we hier een duur nieuw clubhuis gaan neerzetten, doen we vooral voor onszelf. Dat verdient zichzelf niet terug in de zin van meer of duurdere rondjes golf.’ De functioneel-verzorgde uitrusting van Dongen heeft weinig gevolgen voor de populariteit van de baan. Ik bezoek de baan op een koude druilerige dinsdagochtend en mij valt op dat de parkeerplaats bijna vol staat. Berkelmans: ‘Dat is nog niets; afgelopen zondag had ik hier ruim meer dan tachtig auto’s staan.’ Allemaal mensen dus die op dat moment bezig zijn met hun rondje golf, omdat de negentiende hole door corona noodgedwongen veel korter is.

Twee of drie rondjes per week

Veel oudere spelers maken twee, drie of misschien nog wel meer rondjes golf per week, aldus Berkelmans. Als je dat doorrekent en deelt door de abonnementskosten, betalen die golfers maar vier euro per ronde, of zelfs nog

minder als je uitgaat van rondes van achttien holes. Op zich is daar misschien niks mis mee, als deze golfers maar beseffen dat hun rondjes golf eigenlijk betaald worden door de greenfee spelers. En volgens Berkelmans zijn het nu net de greenfeeërs die door de vaste golfers met de nek worden aangekeken. Berkelmans vindt dat niet terecht, maar begrijpt anderzijds wel waar dit vandaan komt. Door corona zijn de golfbanen overvol. Dat betekent ook dat er nieuwe golfers komen die het spelletje nog niet helemaal doorhebben en zorgen voor opstopping. Ook daarover is Berkelmans kritisch jegens de vaste golfers: ‘Greenfeeërs moet je verwelkomen, al was het alleen maar omdat ze voor jouw ronde golf betalen. Daarnaast zijn dit de potentiële nieuwe leden van onze golfclub. Dus ook daarom moet je die mensen het idee geven dat ze welkom zijn. Maar wat gebeurt er? Het tegenovergestelde: deze beginnende golfers worden met de nek aangekeken. Ik ben hogelijk verbaasd over hoe onbeschoft mensen zich soms gedragen, in plaats van dat we allemaal een beetje tolerant zijn. Het gaat dan vooral om oudere mensen; jongeren snappen het beter. De ouderen denken vooral in rechten: “Ik heb hiervoor betaald”, is dan de redenering.’ Overigens wil Berkelmans het verhaal ook weer niet te dramatisch maken; het gaat om maximaal tien procent van de leden.

Twee lidmaatschappen

Om het bovenstaande enigszins te reguleren, heeft Berkelmans met ingang van dit jaar een tweede soort lidmaatschap geïntroduceerd. De regel op de drie banen van Berkelmans was dat je voor 775 euro onbeperkt kon golfen. Dat geldt eigenlijk nog steeds, maar als je wilt doorstarten en dus achttien holes wilt lopen, moet je óf 5 euro extra betalen óf een duurder lidmaatschap van 880 euro nemen. Het instellen van die regel heeft Berkelmans ongeveer 100 leden gekost. Hij zegt overigens niet de enige te zijn die dit soort regels invoert op zijn golfbaan. Berkelmans ziet trouwens niets in nog meer soorten lidmaatschap; dat zou volgens hem op het gebied van management te complex zijn. Ons product is goed, de golfers spelen op drie banen, en naast feit dat er een aantal leden zijn vertrokken, zijn er vele nieuwe en relatief jongere leden voor terug gekomen.

‘Greenfeeërs moet je verwelkomen, al was het alleen maar omdat ze voor jouw ronde golf betalen’

