



HOLLANDSCHE GOLFCLUB VOORLICHTINGSBIJEENKOMSTEN 2024

In oktober hebben we een reeks voorlichtingsbijeenkomsten georganiseerd voor golfers en andere geïnteresseerden: in totaal tien bijeenkomsten op de BurgGolf Golfbanen en vier op de locaties van de Hollandsche Golfclub. Het doel was om onze visie en aanpak te delen, informatie te geven over de nieuwe speelrechten, en de plannen voor de toekomst toe te lichten.

We kijken met plezier terug op deze bijeenkomsten en zijn blij met de hoge opkomst, wat aangeeft dat er duidelijk behoefte was aan informatie over de toekomst van de BurgGolf Golfbanen en de Hollandsche Golfclub. We hebben de bijeenkomsten als constructief ervaren en danken alle aanwezigen voor hun komst en waardevolle inbreng.

Natuurlijk was er gelegenheid om vragen te stellen, waarvan veel al vooraf per e-mail waren ingediend. De meeste vragen hebben we in de toelichting verwerkt, dus die zijn niet afzonderlijk in dit document opgenomen. Enkele onderwerpen waar veel vragen over zijn gesteld, hebben we echter apart aan het einde toegevoegd.

Waarom we het belangrijk vonden om ons voor te stellen

Sinds 1 september 2024 verzorgt de Hollandsche Golfbaan Exploitatiemaatschappij (HGE) het management van de zes BurgGolf Golfbanen. Op 16 oktober heeft Hans Schaap, eigenaar van HGE, ook de aandelen in BurgGolf Holding B.V. overgenomen. De clubnaam van HGE is de Hollandsche Golfclub (HGC).

Met elf golfparken in beheer en een twaalfde (Golfpark Rotterdam) in ontwikkeling, is HGC inmiddels de grootste golfbaanketen in Nederland. We weten natuurlijk wat we doen en waarom, maar vinden het minstens zo belangrijk om ook alle golfers, medewerkers en andere betrokkenen mee te nemen in ons verhaal.

Want wij geloven dat ons verhaal de moeite waard is!

De Hollandsche Golfclub: een onderscheidend exploitatiemodel

HGC heeft een alternatieve exploitatiemodel ontwikkeld, dat inmiddels met succes op meerdere banen wordt toegepast. Omdat dit **model** op belangrijke punten afwijkt van de traditionele aanpak in golfbaanexploitatie, vinden we het belangrijk om helder uit te leggen waarom we zaken anders aanpakken.

Daarom bieden we uitgebreide informatie aan via onze website, ons magazine, flyers en tijdens informatiebijeenkomsten (met een samenvattend overzicht). Uiteraard zijn we altijd bereid om verdere toelichting te geven. Je kunt ons bereiken via hge@hgegolf.nl.



Besproken onderwerpen en vragen:

1. HGC structuur ... en onze drijfveren	3
Golf gewoon voor iedereen.....	3
Golfbanen in stand houden.....	3
2. Algemene knelpunten in de ontwikkeling van de golfsport	3
A. Publieke perceptie t.a.v. golf	3
B. Vergrijzing van de golfers	4
C. Oneerlijk prijsmodel	4
D. Onevenwichtige verdeling van starttijden	4
E. Een sociale dynamiek in combinatie met een hiërarchische sport- en clubcultuur die leidt tot clubcultuur die gevormd wordt door de veel-spielende golfer	5
F. Gestegen energiekosten en inflatie.....	5
G. Klimaatverandering en de eisen die dat stelt aan ontwaterings- en beregeningssytemen	5
H. Weinig tot geen financiële reserves en voorzieningen	5
I. Personeelstekorten	5
3. De aanpak van HGC gericht op het oplossen van deze knelpunten	5
Alles in eigen hand, vandaar de Hollandsche Golfclub.	6
Zakelijke aanpak ... gewoon omdat dit eerlijk is.....	6
Topdown en een verticale structuur	6
4. Fair Play, fair pricing	7
Keuzevrijheid	7
Kostprijs van een ronde.....	7
De nieuwe speelrechten.....	7
5. Planning integratie BurgGolf Golfbanen.....	8
Korte termijn	8
Managen van verwachtingen	8
6. Diverse vragen	8
Over het tariefmodel.....	8
Toelichting NGF-voorjaarscompetitie	9
Over clubwedstrijden activiteiten	10
Over groepsboekingen (besloten groepjes)	10
Over lopende speelrechten en lopende rechten	10
Over handicarts	10
Over reserveren en annuleren	10
Over mijn burggolf starttijden en wedstrijden via de HGC App	11
Over de bedrijfs speelrechten	11



1. HGC structuur ... en onze drijfveren

In de sheets leest u hoe we onze organisatie hebben ingericht en wat onze drijfveren zijn. We richten ons op de lange termijn: golf toegankelijk en betaalbaar maken voor iedereen. Om dit mogelijk te maken, streven we ernaar om alle onderdelen van een golflocatie in eigen beheer te hebben.

Golf gewoon voor iedereen

Op HGC-golfbanen is golf gewoon voor iedereen. Met een gedegen en aantrekkelijk opleidingstraject. En activiteiten voor iedereen. Iedereen is welkom, iedereen is gelijk en iedereen kan meedoen.

Golfbanen in stand houden

Een belangrijke drijfveer voor HGC is het behoud van golfbanen op basis van een duurzaam zakelijk model. HGC is een zusterbedrijf van de [Hollandsche Greenkeeping Maatschappij \(HGM\)](#), een aannemingsbedrijf gespecialiseerd in de aanleg en het onderhoud van golfbanen. HGM onderhoudt momenteel 23 golfbanen, waaronder - al bijna 14 jaar - de zes BurgGolf Golfbanen.

In 2018 zette HGM een strategische stap met de overname van [Golfpark Almkreek](#): naast het onderhoud nam HGM toen ook de exploitatie van golfbanen op zich. Het behoud van golfbanen blijft daarbij een essentiële missie voor HGM.

2. Algemene knelpunten in de ontwikkeling van de golfsport

Het voortbestaan van een golfbaan is tegenwoordig geen vanzelfsprekendheid. Voor veel banen en clubs is een gezonde exploitatie al jarenlang een uitdaging. Verschillende knelpunten vormen een bedreiging voor de verantwoorde ontwikkeling van de golfsport:

- A. Publieke perceptie t.a.v. golf
- B. Vergrijzing van de golfers
- C. Oneerlijk prijsmodel
- D. Onevenwichtige verdeling van starttijden
- E. Een sociale dynamiek in combinatie met een hiërarchische sport/club cultuur die leidt tot clubcultuur die gevormd wordt door de veel-spelende golfer
- F. Gestegen energiekosten en inflatie
- G. Klimaatverandering en de eisen die dat stelt aan ontwaterings- en beregeningssystemen
- H. Weinig tot geen financiële reserves en voorzieningen
- I. Personeelstekorten

De toekomstperspectieven voor golf zijn daarom niet onverdeeld gunstig als golfbanen en clubs er niet in slagen deze uitdagingen het hoofd te bieden.

A. Publieke perceptie t.a.v. golf

Golf kampt met een negatief imago, voornamelijk door het idee dat het een exclusieve sport is, waarbij prachtige gebieden slechts toegankelijk zijn voor een relatief kleine groep leden. De maatschappelijke druk om het aantal golfbanen te beperken, bijvoorbeeld ten gunste van woningbouw of zonneparken, neemt toe. Daarnaast wordt de golfbranche op verschillende thema's ter verantwoording geroepen, met name op het gebied van exclusief grondgebruik, het gebruik van pesticiden en watergebruik.



B. Vergrijzing van de golfers

Er is sprake van vergrijzing binnen de golfsport. De gemiddelde leeftijd van Nederlandse golfers is in de afgelopen tien jaar gestegen van 49 naar 54 jaar. Het aantal golfers in de leeftijdsgroep van dertig tot vijftig jaar is in dezelfde periode sterk afgenomen, van 147.000 in 2010 naar nu 96.000. Als deze trend zich voortzet, zullen er in 2030 nog slechts 64.000 golfers in deze leeftijdsgroep over zijn, en zal een derde van de golfers met een homecourse ouder zijn dan zeventig jaar.

C. Oneerlijk prijsmodel

Een van de oorzaken van vergrijzing binnen golf is het oneerlijke tariefmodel. Het onbeperkte speelrecht tegen een vast bedrag vormt daarin de kern. Dit aanbod is met name gunstig voor de golfers die zeer frequent spelen. Dit zijn hoofdzakelijk gepensioneerden. De opbrengt per ronde is structureel onder kostprijs voor deze golfers.

Het aanbod kan alleen bestaan omdat andere golfers veel minder vaak spelen voor een hetzelfde bedrag. Golfers die dus minder tijd hebben, dragen onevenredig bij aan de exploitatiekosten ten gunste van de veel-spielende golfers. Het is een denkfout dat horecaomzet dat gekoppeld is aan bezoeken van deze zgn. veelspelers deze onevenwichtigheid zou compenseren. De betreffende horecaomzet hangt immers samen met de gebruikte starttijd. Zeker in prime time geldt dat als de starttijd door een ander dan een veelspeler gebruikt wordt, er ook horeca wordt afgenomen.

De tendens bij veel banen is daardoor dat de leden (met onbeperkt speelrecht) steeds frequenter gaan spelen hetgeen leidt tot een steeds lagere omzet per ronde ten koste van spelers die meer incidenteel spelen waarvan de omzet per ronde nog wel een marge oplevert. Deze onevenwichtigheid leidt tot een vicieuze cirkel: minder leden → minder budget → minder kwaliteit → minder leden.

De kortetermijnoplossing die vaak toegepast wordt in een dergelijke situatie is om de kosten voor het speelrecht te verhogen. Dit lost echter niets op. Sterker nog, het verergert het probleem. De veelspelers spelen nog altijd structureel onder kostprijs terwijl de golfers die toch al weinig speelden en reeds twijfelden over de voortzetting van hun speelrecht afhaken. Dit 'sterfhuis-model' is op veel golfbanen momenteel aan de orde.

De kostprijs van een ronde golf (een individuele ronde van 9 holes) kan globaal worden berekend door alle kosten die samenhangen met de ontwikkeling, instandhouding, onderhoud en beschikbaar-stelling van de baan te delen door de gemiddelde bezetting. Volgens de NGF, op basis van het project GolfStatistieken (GOSTA), ligt de gemiddelde kostprijs tussen de EUR 10 en EUR 20. HGC hanteert een kostprijs van EUR 15 per ronde.

D. Onevenwichtige verdeling van starttijden

Een van de gevolgen van de hiërarchische structuur op veel banen is dat schaarse starttijden (primetime) vaak oneerlijk worden verdeeld. Vooral wedstrijd- en competitiespelers, die meestal een minderheid vormen binnen het totale ledenbestand, krijgen vaak een voorkeursbehandeling. Daarnaast weten bepaalde vriendengroepen binnen de clubstructuur soms op een 'handige' manier starttijden te reserveren. Dit leidt tot een oneerlijke verdeling. Wanneer golfers het gevoel hebben dat starttijden niet eerlijk worden toegewezen, bestaat de kans dat zij afhaken.



E. Een sociale dynamiek in combinatie met een hiërarchische sport- en clubcultuur die leidt tot clubcultuur die gevormd wordt door de veel-spelende golfer

Dit probleem bestaat al veel langer maar blijkt lastig te doorbreken, Niet in de laatste plaats omdat de veel-spelende golfers via de democratische structuur waarbinnen golf in de afgelopen 130 jaar in ons land ontwikkeld is, het eigen belang heel goed weten te behartigen terwijl de golfer die (te) weinig golft in verhouding tot wat die betaalt, opzegt. De meer gevorderde spelers hebben via in de verenigingsstructuur golf volgens hun verwachtingen ingericht. Dit sluit niet per se aan bij de verwachtingen van nieuwe golfers.

F. Gestegen energiekosten en inflatie

De hoge energiekosten en de inflatie maken golfer duurder. Daarnaast maakt inflatie mensen onzeker waardoor de uitgaven aan de golfsport als vrijetijdsbesteding door velen heroverwogen worden.

G. Klimaatverandering en de eisen die dat stelt aan ontwaterings- en beregeningssystemen

Extreme hitte en droogte vormen een bedreiging voor de speelkwaliteit, zeker gezien de steeds vaker opgelegde beperkingen op het gebruik van grond- en oppervlaktewater voor beregening. Tegelijkertijd zijn de bestaande drainagesystemen op de meeste banen niet berekend op de extreme regenval die steeds vaker voorkomt.

H. Weinig tot geen financiële reserves en voorzieningen

In de golfbranche worden financiële voorzieningen voor noodzakelijke investeringen zelden getroffen, hoewel er wel degelijk rekening gehouden moet worden met grote vervangings-investeringen, zoals in beregeningssystemen en drainage.

Traditioneel werd binnen verenigingen bij een geplande grote uitgave een voorstel voorgelegd aan de ALV, waarbij leden konden meepraten over de noodzaak en stemmen over een (soms tijdelijke) extra bijdrage om de investering te bekostigen. Op commerciële banen ontbreekt deze betrokkenheid van leden, en zelfs bij banen die voor rekening en risico van een vereniging worden geëxploiteerd, wordt een dergelijk verzoek in de ALV vaak afgewezen. Dit gebeurt zelfs als bestuur en/of management de investering noodzakelijk acht en bereid is deze op de agenda te zetten.

I. Personeelstekorten

Golfbanen zijn het hele jaar door, elke dag van vroeg tot laat, geopend. Dit vereist een intensieve personeelsinzet. Momenteel kampt ook de golfsector, net als veel andere branches, met personeelstekorten, wat vooral voelbaar is op golflocaties die vaak slecht of niet bereikbaar zijn met het openbaar vervoer.

Om de uitdagingen in de golfmarkt aan te pakken, zijn visie en innovatie nodig. Het is tijd voor een nieuw exploitatiemodel:

De Hollandsche Golfclub!

3. De aanpak van HGC gericht op het oplossen van deze knelpunten

HGC wil de knelpunten in de golfmarkt aanpakken om tot een gezonder exploitatiemodel te komen. We gaan hierbij niet over één nacht ijs. O.a. in de periode waarin beide sprekers - Joris Slooten en Mandy Boer - werkzaam waren op de afdeling NGF-Zakelijk, zijn veel waardevolle inzichten opgedaan.



We hebben een helder beeld van wat er schort aan de organisatie van de golfsport én waar de oplossingen gevonden moeten worden. Inmiddels is er ook ervaring opgedaan met de exploitatie van Almkreek, De Breuninkhof en De Loonsche Duynen, de andere banen van HGE.

Alles in eigen hand, vandaar de Hollandsche Golfclub.

HGE is erkend als lid van de NGF hetgeen inhoudt dat we als 'club' kunnen functioneren. De Hollandsche Golfclub, de noemer waaronder HGE is geregistreerd bij de NGF heeft een eigen Handicap & Regelcommissie. We kunnen qualifying condities bepalen, regelexamens afnemen, NGF competities organiseren en handicaps van haar leden registreren. Een zelfstandige vereniging is in het model van HGC dus niet langer vereist. Wel is er ruimte én behoefte aan een informele clubstructuur met vrijwilligers die het leuk vinden om activiteiten te organiseren en op die manier de golflocatie een sociale functie te geven. Op de andere HGC banen worden door vrijwilligers bijna dagelijks verschillende clubactiviteiten georganiseerd. HGC faciliteert de organisatie en zorgt voor voldoende starttijden. Ook wordt op de HGC banen NGF competitie gespeeld. Zowel in het voorjaar als in het najaar.

Een zelfstandige vereniging met NGF lidmaatschap heeft in het HGE model geen toegevoegde waarde, is inefficiënt vanwege dubbele administraties en creëert verwarring in de zakelijke en individuele relatie tussen HGE en klant.

Zakelijke aanpak ... gewoon omdat dit eerlijk is

HGC werkt vanuit een zakelijke visie. We begrijpen dat deze objectieve - bedrijfsmatige - houding soms kan botsen met de emoties binnen de sociale dynamiek die in veel gevallen dominant is op golflocaties. De toelichting maakt echter duidelijk dat het model doordacht en eerlijk is. Het model resulteert in een optimale aansluiting van het speelrechaanbod voor alle golfers. HGE werkt vanuit het idee dat een gezonde toekomst van de golfsport het meest gediend is met een goede bedrijfsmatige inrichting van het beheer en de exploitatie van een golfbaan.

Topdown en een verticale structuur

Die bedrijfsmatigheid vereist een topdown benadering. De term 'topdown' kan mensen de bibbers geven, maar voor ons betekent dit dat we grip houden op wat er op alle golflocaties wordt aangeboden en wordt afgesproken. Korte lijnen, duidelijke afspraken en weinig ruis. We willen immers verandering bewerkstelligen en gaan op essentiële onderwerpen tegen de traditionele ideeën en aanpak in. De collega's op de locaties werken binnen een strak kader van gestandaardiseerde procedures. Het onderscheidende concept van HGC wordt door de directie bewaakt en – waar nodig – bijgesteld.

Het management van de banen is verticaal georganiseerd hetgeen inhoudt dat het betreffende HGC teamlid met de passende expertise verantwoordelijk is voor de uitvoering volgens de procedures op de locaties. Voor de lokale collega's is er geen vrijheid om hier van af te wijken. Uitzonderingen, vragen, klachten en suggesties worden alleen door de directie afgehandeld. Dat geeft ook noodzakelijke bescherming tegen de sociale druk die op golflocaties aan de orde is. Binnen HGC wordt de aandacht die medewerkers geven aan golfers eerlijk verdeeld.

De verticale structuur maakt het mogelijk om zonder managers op locatie golf te faciliteren.



4. Fair Play, fair pricing

Eerlijke prijzen betekent dat iedereen betaalt voor eigen gebruik. Daarbij zijn er verschillende speelrechten om uit te kiezen zodat iedereen iets kan kiezen dat bij haar of zijn speelfrequentie past. Ook de greenfeetarieven zijn niet onnodig duur.

Het HGC-tariefmodel differentieert op de twee belangrijkste aspecten vanuit bedrijfseconomisch perspectief: speelfrequentie en het moment van spelen (primetime of daluur). Andere aspecten zoals leeftijd, familie-of partnerrelatie, handicap e.d. worden bewust niet gebruikt.

Keuzevrijheid

Bij HGC staat keuzevrijheid voor de golfer hoog in het vaandel. Met ons gedifferentieerde prijsmodel, gecombineerd met de mogelijkheid om een passende NGF-handicapregistratie te kiezen, bieden we golfers maximale keuzevrijheid.

Kostprijs van een ronde

Belangrijk uitgangspunt is dat iedereen in principe minimaal de kostprijs van een ronde golf betaalt.

Rekenvoorbeeld (slide 32)

Met een eenvoudig rekenvoorbeeld wordt het mechanisme toegelicht. Vijf verschillende categorieën (van greenfeespeler tot 200 ronde kaart) wordt 100 rondes doorgerekend en wordt de omzet tegenover de kostprijs van EUR 15 gezet. De kostprijs wordt berekend door de kosten die samenhangen met de ontwikkeling en instandhouding van de golfbaan te delen door een normale bezetting. De horecavoorziening alsmede de golfschool en driving range vallen buiten dit financiële plaatje. Dit zijn aparte bedrijfsonderdelen met eigen baten en lasten.

Voor de 60-rondekaartcategorie geldt dat deze categorie tegen kostprijs speelt. De rondes van greenfeespelers (1) en 20-rondekaarthouders leveren een marge op terwijl de rondes van de 120 - en 200 - rondekaarthouders in dit voorbeeld een negatief resultaat opleveren. Toch is het model in evenwicht en leveren de vijf getoonde categorieën samen een gezond bedrijfseconomisch resultaat. De positieve marge van de rondes van de incidentele greenfeespeler en 20-rondekaarhouder is nodig om de negatieve marge van de 120 - en 200 rondekaarthouders te compenseren. Anderzijds zijn deze categorieën bereid om een groter risico aan te gaan met de rondes die ze afnemen. Dit geeft een mate van stabiliteit in de exploitatie. Zij worden daarom beloond met een lagere rondeprijs (kwantumkorting). Alle categorieën zijn daarom nodig voor een gezonde exploitatie. Het houdt elkaar in evenwicht.

De nieuwe speelrechten

Vanaf 1 november 2024 worden er nieuwe HGC-speelrechten aangeboden. Dit betekent dat het voor golfers mogelijk is om op alle HGC-golfbanen te spelen. Doordat we met credits gaan werken, i.p.v. rondes, is het mogelijk om voor elke golfbaan een passend tarief te rekenen.



Voor golfers met een lopend speelrecht van BurgGolf gaat dit pas in als ze een nieuw speelrecht afnemen. Of wanneer ze hun lopende speelrecht hebben omgezet in een HGC-speelrecht.

De systemen van BurgGolf en HGC worden op 6 januari gekoppeld. Tot die tijd zullen golfers die op een 'andere' baan willen spelen (dus bijvoorbeeld iemand van Almkreek die op De Haverleij wil golfen) nog een bijzondere reserveringsprocedure moeten volgen.

U vindt hier de link naar de [Veelgestelde vragen](#) in verband met het speelrechtenaanbod en vragen over het spelen op verschillende banen etc.

5. Planning integratie BurgGolf Golfbanen

Korte termijn

In een aparte sheet staat de planning voor de korte termijn weergegeven. In deze planning is te zien dat we op korte termijn nog langskomen om met heel veel verschillende groepen in gesprek te gaan: zoals natuurlijk de medewerkers, vrijwilligers, bedrijfsleden en marshals (stewards). Want we begrijpen dat er nog heel veel specifieke vragen zijn. Daarnaast gaan we de nieuwe organisatie goed leren kennen: de faciliteiten, de procedures ... de uitdagingen.

Managen van verwachtingen

Wij, als HGC, hebben er enorm veel zin in om voor al onze golfparken hard aan het werk te gaan. Maar wij kunnen problemen die er zijn niet allemaal tegelijk op lossen en daarbij zal het een uitdaging zijn om alle locaties kostendekkend te krijgen. Verwacht dus geen wonderen. Maar je mag er vanuit gaan dat wij er in zitten met goede bedoelingen, een lange adem en bevlogen collega's.

6. Diverse vragen

Vragen over het tariefmodel

Veel vragen komen neer op wensen die het genoemde evenwicht in dit model verstoren zoals kortings- of partnerkaarten, uitbreidingskaarten, 200+rondekaarten tegen dezelfde of lagere rondeprijzen. Ook het vrijstellen van rondetikken bij clubactiviteiten en wedstrijden is een veelgehoorde wens.

Van belang is te beseffen dat het verruimen van de rechten van bepaalde categorieën in ons voorbeeld en/of het bieden van verdergaande kortingen per definitie verhaald moet worden op andere categorieën om op een collectief positief uit te komen. Dat is in de ogen van HGC niet eerlijk op basis van het genoemde principe dat iedereen gelijk is en de gebruiker betaalt.

Veel suggesties zijn gedaan om het aantal categorieën uit te breiden. Een van de stelregels van gedifferentieerde tariefmodellen is dat het aantal varianten beperkt moet blijven. Het advies van experts is maximaal drie keuzes (voor de incidentele speler, voor de mid-frequente speler en voor de veel-speler). Met de totaal 6 varianten (5 algemeen en 1 daluuroptie) geven we dus al veel meer opties. Daarbij komt dat het model ook nog steeds eerlijk uitpakt bij tussenliggende aantallen.



De jeugd is op veel golfbanen een speciale categorie. Ook op de HGC-banen is er voor deze categorie een zeer aantrekkelijk aanbod. Zowel voor jeugd die af en toe een ronde speelt als jeugd die vaker wil spelen. Een ronde golf van 9 of 18 holes voor EUR 10 vinden wij een zeer schappelijk tarief. Ook is er een 20 credit speelrecht voor de jeugd voor EUR 140; met het invoeren van onze credits betekent dit dus dat er al voor EUR 3-4 een ronde op een kleine baan kan worden gespeeld.

Vaak wordt er door ouders gevraagd om nog hogere kortingen en aantrekkelijkere voorwaarden voor hun kinderen. Vanuit een zakelijk perspectief is dit niet verantwoord. Zoals in de toelichting van het rekenmodel aangegeven komen kortingen voor specifieke categorieën indirect ten laste van alle categorieën.

Een vraag ging over de prijsafspraken met partijen zoals bijvoorbeeld ANWB Golf. Dit soort afspraken past niet in het evenwichtige prijsmodel van HGE en deze 'deals' worden dus afgeschaft.

Toelichting NGF-voorjaarscompetitie

Net als andere golfers, betalen competitie spelers voor het gebruik van de baan. Dit betekent bij de NGF-voorjaarscompetitie dat het ontvangende team betaalt voor het gebruik van hun gasten.

Hun gasten spelen 'om niet' en zij zelf spelen ook weer zonder betaling op de golfbanen van de andere competitieteams. De betaling gaat per team. Gasten mogen voorspelen tegen het standaard gereduceerd tarief.

Voorbeeldberekening kosten van het ontvangende team

De tarieven per ronde van 9 holes (voor 2025) zijn gelijk aan de rondeprijs gebaseerd op het Daluren-spielrecht. Hieronder een voorbeeld voor de BurgGolf Golfbanen.

Stel een poule heeft 5 teams en een team heeft 6 spelers. Dit betekent dan dat de gastspelers bestaan uit 4 teams van 6 spelers. Afhankelijk van het aantal rondes dat wordt gespeeld bij de competitie, zullen de ontvangende golfers een aantal greenfees voor 9 holes rondes voor hun gasten moeten afrekenen.

Voorbeeld van de kosten gebaseerd op de tarieven van 2025, gebaseerd op 1 credit:

36-holes, competitie:

- 4 rondes voor 24 gasten (6 spelers x 4 teams) = **96** rondes (van 9 holes).
- Kosten voor het **ontvangende team**: 96 x EUR 18,75 = **EUR 1.800**
- Per teamlid zijn de kosten dus (96:6 = 16 rondes): **EUR 300** p.p.

18-holes competitie:

- 2 rondes voor 24 gasten = **48** rondes (van 9 holes).
- Kosten voor het **ontvangende team**: 48 x EUR 18,75 = **EUR 900**
- Per teamlid zijn de kosten dus (48:6 = 8 rondes): **EUR 150** p.p.



Vragen over clubwedstrijden | activiteiten

Er waren veel vragen over hoe we omgaan met clubwedstrijden. Natuurlijk krijgen vrijwilligers die wedstrijden|activiteiten willen organiseren bij HGC alle ruimte. Wedstrijden|activiteiten met een open inschrijving - dus waar iedereen aan mee kan doen - worden opgenomen in de jaarkalender van een golfpark. Er worden dan vaste starttijden geblokkeerd. En natuurlijk worden vrijwilligers door HGC gefaciliteerd zodat de wedstrijden|activiteiten goede promotie krijgen etc. En even als toelichting op het 'waar iedereen aan mee kan doen'; natuurlijk kan een wedstrijd voor een bepaalde doelgroep zijn, zoals dames, heren, jeugd of een bepaalde speelsterkte. Maar met iedereen bedoelen we dat het niet uitmaakt of iemand een speelrecht heeft of met een greenfee meedoet.

Vragen over groepsboekingen (besloten groepjes)

Bij HGC is iedereen gelijk; dus iedereen kan zelf een starttijd boeken en voor iedereen gelden er dezelfde reserveringsregels. Er worden geen uitzonderingen gemaakt voor besloten groepjes die graag vaste tijden willen aanhouden. Golfers uit deze groepjes kunnen zelf een starttijd boeken. Vanaf 2025 zullen er door receptiemedewerkers geen tijden meer worden geblokkeerd voor besloten groepjes.

Vragen over lopende speelrechten en lopende rechten

Alle golfers met een lopend BurgGolfspelrecht en lopende rechten, zoals bijvoorbeeld een horecasaldo, behouden al hun rechten en onder de voorwaarden zoals ze zijn afgesloten. Dus als er een voucher voor een ronde golf is afgegeven met een looptijd tot juni 2026, dan blijft deze voucher geldig tot die datum. Een Unlimited speelrecht blijft tot het eind van de looptijd geldig. De rondes en andere rechten zijn echter alleen geldig op de BurgGolf Golfbanen.

Golfers met een GO60|GO120 of Unlimited speelrecht hebben inmiddels een mail ontvangen, waarin ze hun huidige speelrecht om kunnen zetten naar een HGC-spelrecht. Dit aanbod is alleen gedaan aan golfers van wie het nog even duurt voor hun huidige speelrecht afloopt; dus die pas vanaf 1 februari 2025 of later voor een nieuw speelrecht zouden kunnen kiezen.

Vragen over handicarts

Bij alle bijeenkomsten op de BurgGolfbanen werden er vragen gesteld over het aantal handicarts. Momenteel heeft HGC voor haar golfbanen een afspraak met de stichting Handicart. De inzet van voldoende buggy's en handicarts (buggy's ingezet voor golfers met een Handicart-pas) heeft onze aandacht.

Vragen over reserveren en annuleren

Vanaf begin januari – naar verwachting 6 januari 2025 – zullen we op alle HGC-golfparken met hetzelfde systeem voor boekingen van starttijden werken. En dus ook op de 6 BurgGolfbanen. Vanaf dat moment zijn de systemen van HGC en BurgGolf samengevoegd. Voor alle banen zullen dan ook dezelfde algemene reserverings- en annuleringsvoorwaarden gelden. Deze zijn nu al te lezen op de website van bv Almkreek, klik [hier](#).



Het kan nog wel zo zijn dat golfers met een lopend BurgGolfspelrecht tijdelijk andere rechten hebben wat betreft het aantal uitstaande boekingen; zij behouden immers hun oude rechten tot het huidige spelrecht afloopt.

Vragen over mijn burggolf | starttijden en wedstrijden via de HGC App

Vanaf begin januari 2025 kunnen alle golfers van HGC (behalve de leden van Golfclub De Loonsche Duynen) gebruik maken van de HGC App: bijvoorbeeld voor het reserveren van starttijden en inschrijven voor wedstrijden|activiteiten. De mijnburggolf pagina is dan niet beschikbaar. HGC-golfers zijn golfers met: HGC-spelrecht, BurgGolfspelrecht, handicapregistratieleden en LoyalTeeleden.

Dus ook golfers die tot eind 2024 lid zijn van Golfclub Almkreek en alle BurgGolf-golfers. Maar voor hen geldt dat dit echt pas begin januari beschikbaar is. Voor nu kunnen ze nog gebruik maken van resp. de Almkreek App en de Mijnburggolf-pagina. Klik [hier](#) voor meer informatie over de HGC-app.

Vragen over de bedrijfslidmaatschappen

Vanaf 1 november 2024 worden er ook bedrijfsspelrechten aangeboden, waarmee bedrijfsleden op alle HGC-golfparken kunnen spelen. En relaties mee kunnen nemen.

Natuurlijk gaan we nog met alle bedrijfsleden van BurgGolf in gesprek – de bijeenkomsten zijn in november gepland – om te onderzoeken hoe we met 11 golfparken nog meer toegevoegde waarde voor bedrijfsleden kunnen bieden.