HOLLANDSCHE
GOLFCLUB

VOORLICHTINGSBIJEENKOMSTEN INTERNATIONAL GOLF MAASTRICHT

dd. 14 april 2026

Het doel van de twee bijeenkomsten was om kennis te maken, ons voor te stellen, onze visie en aanpak te delen, informatie te geven over de nieuwe speelrechten, en de plannen voor de toekomst van International Golf Maastricht (IGM) toe te lichten.

We kijken met plezier terug op deze bijeenkomsten en zijn blij met de hoge opkomst van totaal ca. 150 personen. We hebben de bijeenkomsten als positief en constructief ervaren en danken alle aanwezigen voor hun komst en inbreng.

Er was 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 vinden om ons voor te stellen

Met inmiddels 15 golfparken in exploitatie en een 16e (Golfpark Naarderbos) in ontwikkeling, is onze Hollandsche Golfclub (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 alternatief exploitatiemodel ontwikkeld, dat 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 en wat de reden is van de snelle groei van onze organisatie.

Daarom bieden we uitgebreide informatie aan via onze websites, ons magazine, flyers en tijdens informatiebijeenkomsten (met een samenvattend overzicht). Uiteraard zijn we altijd bereid om verdere toelichting te geven.

1. HGC structuur … en onze drijfveren

In de presentatie vindt 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 wordt gelijk behandeld 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), ons aannemingsbedrijf gespecialiseerd in de aanleg en het onderhoud van golfbanen. HGM onderhoudt momenteel 23 golfbanen en heeft er direct belang bij dat golfbanen blijven bestaan.

In 2018 zette HGM een strategische stap met de overname van Golfpark Almkreek: naast het onderhoud werd vanaf dat moment ook de exploitatie van golfbanen opgepakt. Deze tak is ondergebracht in de Hollandsche Golfbaan Exploitatiemaatschappij (merknaam: Hollandsche Golfclub). Het behoud van golfbanen blijft daarbij een essentiële missie.

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 in het algemeen een bedreiging voor de verantwoorde ontwikkeling van de golfsport:

- **A.** Publieke perceptie van golf
- **B.** Vergrijzing van ledenbestanden
- **C.** Oneerlijk prijsmodel
- **D.** Onevenwichtige verdeling van starttijden en suboptimale bezetting
- **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, en het gebruik van pesticiden, bemesting en water.

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 recent 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 en onevenwicht tariefmodel

Een van de oorzaken van vergrijzing binnen golf in het algemeen 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-spelende golfers. Het is een denkfout dat horecaomzet dat gekoppeld is aan bezoeken van deze zgn. veel-spelers 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 veel-speler 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 en/of de greenfee te verhogen vanuit het streven de exploitatie weer sluitend te krijgen. Dit lost echter niets op. Sterker nog, het verergert het probleem. De veel-spelers spelen nog altijd structureel onder kostprijs terwijl de golfers die toch al weinig speelden en reeds twijfelden over de voortzetting van hun speelrecht afhaken en een hogere greenfee leidt tot minder gastspelers. Dit ‘sterfhuis-model’ is op veel golfbanen momenteel aan de orde.

Het tariefmodel van HGC is opgebouwd vanuit de kostprijs. De kostprijs van een ronde golf kan globaal worden berekend door alle kosten die samenhangen met de ontwikkeling, instandhouding, onderhoud en beschikbaarstelling van de baan te delen door de gemiddelde bezetting. Volgens de NGF, op basis van het project Golf Statistieken (GOSTA), ligt de gemiddelde kostprijs tussen de EUR 10 en EUR 20 voor een individuele ronde van 9 holes. HGC hanteert een kostprijs van EUR 15 per ronde.

D. Onevenwichtige verdeling van starttijden; suboptimale bezetting

Een van de gevolgen van de informele 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 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 en maakt voor golf voor beginners intimiderend.

F. Gestegen energiekosten en inflatie

De hoge energiekosten en de inflatie maken golfer duurder. Daarnaast maken inflatie en de algehele wereldwijde onrust 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 personeels-tekorten, 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.

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, en 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 dus zelf qualifying condities bepalen, regelexamens afnemen, NGF-competities organiseren en handicaps van onze golfers 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 inmiddels honderden vrijwilligers bijna dagelijks clubactiviteiten georganiseerd. HGC faciliteert de organisatie, de promotie 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 HGC-model dus geen toegevoegde waarde, is inefficiënt vanwege dubbele administraties en creëert verwarring in de zakelijke en individuele relatie tussen HGC en klant.

Toekomst Golfclubs De Maastrichtse en Golfclub Lanaken

Op de banen van de Hollandsche Golfclub (HGC) is volop ruimte en aandacht voor zowel sportieve als sociale activiteiten. Wekelijks worden er op alle locaties activiteiten georganiseerd door enthousiaste vrijwilligers, die daarbij worden ondersteund door professionele medewerkers op het gebied van onder andere promotie, starttijdplanning en wedstrijdsoftware.

Zoals hierboven uiteengezet is een separate vereniging in ons model niet nodig omdat we als bedrijf zelf over een NGF-status beschikken. Dat biedt o.a. een belangrijk voordeel voor onze speelrecht-houders: alle HGC golfers zitten in één IT-omgeving. Dit biedt de golfers gebruiksgemak en het maakt onze administratie erg efficiënt.

Op een aantal banen die door HGC zijn overgenomen, hebben de verenigingen – in overleg met de Algemene Ledenvergadering (ALV) – zelf geconcludeerd dat het voortbestaan van de vereniging geen meerwaarde meer had, mits de clubactiviteiten gewaarborgd bleven. In die gevallen is besloten de verenigingen op te heffen. Het feit dat HGC ook zonder een erkende vereniging kan functioneren, betekent echter niet dat er geen toekomst is voor bestaande golfclubs.

Zo is op Golfpark De Loonsche Duynen de vereniging behouden gebleven en vervult zij daar een coördinerende rol in de organisatie van activiteiten. Belangrijke voorwaarden daarbij zijn dat de rol als belangbehartiger van de leden vervalt en dat de clubactiviteiten in lijn moeten liggen van de missie en visie van de Hollandsche GC. Het kader daarvoor is uitgebreid beschreven in het Handboek HGC Clubactiviteiten.

De recente oriënterende gesprekken met Golfclub Lanaken en Golfclub Maastricht zijn positief en constructief verlopen. Vanuit HGC bestaat de bereidheid om beide verenigingen te laten voortbestaan, waarbij zij verantwoordelijk blijven voor de organisatie van clubactiviteiten.

Voor Golfclub Maastricht geldt dat de NGF-status komt te vervallen. In plaats daarvan wordt de status van de Hollandsche Golfclub van toepassing voor qualifying rondes, local rules, NGF-competitie en handicapregistratie voor aangesloten golfers. Voor Golfclub Lanaken blijft het huidige lidmaatschapsmodel via de Vlaamse Federatie vooralsnog gehandhaafd.

Met besturen van beide verenigingen worden vervolggesprekken gepland om de uitgangspunten en invulling van de samenwerking nader te bespreken.

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 speelrechtaanbod 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 organisatiestructuur maakt het mogelijk om zonder managers op locaties 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.

Omdat de golfbanen van HGC verschillen (bezetting, 9 of 18 holes etc.) werken we sinds 2025 niet meer met 9 holes rondes maar met het credit=systeem. Credits zijn het tegoed waarmee je rondes golf speelt met een speelrecht bij de Hollandsche Golfclub. Met een HGC-speelrecht of shortgolfspeelrecht krijg je een aantal persoonlijke credits voor 12 maanden. Voor elke ronde wordt een (deel van een) credit afgeschreven, afhankelijk van de baan en of je 9 of 18 holes speelt.

Wil je weten welke speelrechten er zijn, of hoeveel credits een ronde op een bepaalde baan kost? Meer info over credits: https://www.hollandschegolfclub.nl/wat-zijn-credits/

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. 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-rondekaarthouder 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.

Hoe wordt het model van HGC op IGM straks geïmplementeerd?
We zullen de komende maanden nodig hebben om alles goed op te starten. De speelrechten zijn voor dit jaar al afgenomen en bestaande rechten worden gerespecteerd. In de loop van dit jaar zullen een voor een de verschillende afdelingen horeca, receptie, stewards en golfschool onder verantwoordelijkheid van het managementteam worden gebracht. Nieuwe IT-systemen zullen worden geïntroduceerd. In het najaar worden de clubvrijwilligers geïnformeerd over de mogelijkheden voor het wedstrijdprogramma van 2027. We houden leden en andere geïnteresseerden op de hoogte van veranderingen via nieuwsbrieven.

Speelrechten
We zullen tijdig de speelrechtopties voor International Golf Maastricht 2027 publiceren. Ook andere tarieven zoals lockers, lestarieven etc. worden tijdig gecommuniceerd. Op onze website is meer te lezen over onze speelrechten, alle voordelen, voorwaarden en credits: klik **hier**.

Verzekering
Op het formulier waarmee men zich kan aanmelden voor speelrecht, informeren wij de golfers ook over de contributieverzekering waarmee het risico van tijdelijk uitval bijv. a.g.v. ziekte kan worden beperkt. Wij zullen in het jaarlijkse gesprek met de NGF het onderwerp verzekering speelrecht agenderen en vragen of deze ook voor de in België wonende golfers beschikbaar gemaakt kan worden.

Bij overlijden wordt het resterende bedrag terugbetaald.

Handicapregistratie
Het is ook mogelijk om een NGF-registratie via De Hollandsche Golfclub af te sluiten. Samen met een speelrecht. Maar alleen een handicapregistratie kan ook. Klik **hier** voor alle informatie.

U vindt hier de link naar de **Veelgestelde vragen** in verband met het speelrechtaanbod en vragen over het spelen op verschillende banen etc.

5. Diverse vragen

Vragen over het tariefmodel

Van belang is te beseffen dat het verruimen van de rechten van bepaalde categorieën (bijv. jeugd of 80+) 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.

In voorlichtingsbijeenkomsten op andere banen zijn 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.

Vragen over de implementatie van het creditmodel.

Ons streven is dat onze golfers vanaf 1 mei 2026 op International Golf Maastricht kunnen spelen met hun HGC-speelrecht. Er is geen reden tot zorg dat HGC golfers in groten getale IGM zullen bezoeken vanaf het moment dat de HGC-credits geldig zijn. En natuurlijk gaan we ook bedenken hoe golfers van IGM zo snel mogelijk kunnen ervaren hoe leuk het is om onderdeel te zijn van de Hollandsche Golfclub.

Vragen over HGC clubwedstrijden | activiteiten

Op de HGC-banen faciliteren we dagelijks vrijwilligers met de organisatie van activiteiten. 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.

Vragen over handicarts

Momenteel heeft HGC voor haar golfbanen een afspraak met de stichting Handicart die lijkt op de regeling die IGM momenteel heeft; **klik hier** voor informatie van Stichting Handicart en **hier** voor de tarieven van HGC. Wij realiseren ons dat beschikbaarheid van voldoende handicarts van belang is voor de golfers op IGM. De handicartconsul van HGC zal daarom contact opnemen met de consul van IGM.

Vragen over reserveren en annuleren

Voor alle banen zullen dan ook dezelfde algemene reserverings- en annuleringsvoorwaarden gelden. Al onze voorwaarden zijn te lezen op de website, klik **hier.**

Vragen over de bedrijfslidmaatschappen

Vanaf 1 januari 2027, of eerder als dit mogelijk is, zullen ook de ***HGC Friends in Golf*** bedrijfsspeel-rechten worden aangeboden, waarmee bedrijfsleden op alle HGC-golfparken kunnen spelen. En relaties mee kunnen nemen.

In de loop van dit jaar zal er overleg met de huidige sponsoren ingepland worden.

Vragen over competitie op HGC banen?

Ja, er wordt op de golfparken van de Hollandsche Golfclub competitie gespeeld. De Hollandsche Golfclub is lid van de NGF, dus golfers kunnen via HGC meedoen aan de NGF-competitie. Competitiespelers kunnen niet gratis meedoen: net als voor alle andere rondes geldt dat golfers altijd voor eigen gebruik betalen.

Wil je ook weten hoe je je inschrijft voor wedstrijden en clubactiviteiten? Meer info over clubactiviteiten en wedstrijden, zie de website - **klik hier.**

Vragen over onderhoud en driving range

Het contract met onderhoudsbedrijf SBA loopt tot eind 2027. Omdat we zelf een onderhoudsbedrijf hebben, is ons streven om het contract minnelijk te beëindigen en het onderhoud zelf ter hand te nemen. Er lijkt zeker verbetering mogelijk als het onderhoud in eigen beheer wordt genomen.

Het is ons bekend dat regelmatig sprake is van tijdelijk sluiting van de Limburg Course en de driving range bij natte weersomstandigheden. We zullen zeker onderzoeken hoe we dit kunnen oplossen.

Vragen over de golfschool

HGC werkt uitsluitend met eigen medewerkers. Dat geldt dus ook voor de golfpro's. Inmiddels heeft een oriënterend gesprek met golfprofessional Sjors Lemmens plaatsgevonden. Sjors heeft een heeldr visie en aanpak die zeker verrijkend kan zijn voor onze golfschool. Het streven is dan ook dat hij blijft. Vervolggesprekken worden op korte termijn gepland.

Vragen over de horeca

In de loop van dit jaar zal het horecaconcept van HGC worden doorgevoerd op IGM. Dit geldt ook voor de gestandaardiseerde openingstijden.

Vragen

Heeft u nog vragen? Laat het ons weten. U kunt mailen naar:

Joris Slooten: joris@hgegolf.nl
Mandy Boer: hge@hgegolf.nl