



GOLFBAAN DE GOLFHORST, AMERICA

“WE HALEN INDIRECT HANDEL UIT EEN MIDDAGJE GOLFEN”

Golf blijft winnen aan populariteit en ook ondernemers slaan steeds vaker een balletje. Dat is ook terug te zien in het groeiend aantal businessclub-leden van Golfbaan de Golfhorst in America. Eddy Rongen en Peter Hendrix vertellen wat deze club en de baan zo bijzonder maakt.

EDDY RONGEN, RONGEN TEGELS SANITAIR EN TEGELWERKEN:

“DEZE BAAN VERVEELT NOOIT”

Eddy Rongen is samen met zijn zus Mascha eigenaar van Rongen Tegels Sanitair en Tegelwerken, een familiebedrijf dat al 38 jaar actief is binnen de particuliere en zakelijke markt. Naast het bedrijf gaf de vader van Eddy en Mascha ook de voorliefde voor de golfsport aan zijn kinderen door. “Onze eerste ervaring met de Golfhorst was twintig jaar geleden. Onze vader werd vijftig en nam ons mee naar een golfclinic bij Golfbaan de Golfhorst, waar hij businesslid was. Golf werd toen nog gezien als een oubollige sport, maar na de clinic waren we allemaal enthousiast. Mijn zus, onze partners en ik hebben vervolgens ons GVB (golfvaardigheidsbewijs) gehaald. Ook hebben we na de overname van het bedrijf het businesslidmaatschap voortgezet.”

ONGEDWONGEN SFEER

Eddy waardeert onder andere de laagdrempelige, ongedwongen sfeer die op de baan en in de horeca heerst. “Het personeel bij de receptie en in de horeca is ontzettend gastvrij en betrokken. Ze kennen bijna alle leden bij naam.” Die ongedwongen sfeer biedt ook de ideale setting om zijn netwerk te verbreden. “Golfen draait om kennen en herkennen. Daarom doe ik met elke businessgolfdag mee. Door de wisselende flightindeling met andere businessleden uit diverse bedrijfssectoren, kom je in contact met mensen die je normaal niet zou zien of spreken en daardoor voer je gesprekken die je anders niet zou voeren. Na vier uur op de baan te hebben gestaan, hebben de deelnemers een redelijk beeld van wie we zijn en wat ons bedrijf doet. Dat resulteert erin dat ze in latere gesprekken met anderen naar ons verwijzen. En zo wordt ons netwerk steeds groter en halen we indirect handel uit een middagje golfen. Overigens zijn deze businessgolfdagen altijd uitstekend verzorgd en doen er altijd ruim 80 leden mee.”

Zijn eigen zakenrelaties neemt Eddy eveneens graag mee naar de baan om een hole te lopen. “Een golfbaan biedt een gemoedelijkere omgeving dan je kantoor waar je binnen 10 minuten over zaken gaat praten. Wanneer je elkaar in een informele setting spreekt, leer je elkaar goed kennen en krijg je een andere kijk op mensen.”

UITDAGING

Ondanks het feit dat Eddy al twintig jaar bij Golfbaan de Golfhorst komt, bieden onder andere de hoogteverschillen op de baan nog steeds meer dan genoeg uitdaging. “De baan loopt 30 meter schuin omhoog en hetzelfde aantal meters omlaag. Dat houdt het golfen leuk. Daarnaast ligt de baan er heel mooi bij door investeringen in drainage en fairwayberegening en zijn de natuur en de baan goed op elkaar afgestemd. Deze baan verveelt nooit en is het hele jaar bespeelbaar. Hierdoor kunnen ook in de wintermaanden de businessdagen doorgang vinden.”

PETER HENDRIX, PHACT B.V. SOFTWARE & EMBEDDED SYSTEMS DEVELOPMENT:

“GOLFEN IS EEN FANTASTISCH SPEL”

Peter Hendrix is als directeur sales en operations verbonden aan Phact, een bedrijf dat met name maatwerk ontwikkelt voor operationele doeleinden zoals klantportalen en Internet of Things-toepassingen. Dit doet het bedrijf voor diverse bedrijven en organisaties, maar ook als partner voor Make-A-Wish Nederland. Peter maakte negen jaar geleden kennis met de golfsport toen zijn vrouw na diverse zakelijke uitnodigingen voor golfdagen besloot haar GVB te halen. “Het leek me een leuk spelletje, inmiddels ben ik een stuk fanatieker geworden dan mijn vrouw”, lacht hij. “De Golfhorst was destijds een van de eerste banen die we bezochten en het enthousiaste, behulpzame onthaal van Merieke maakte dat we meteen enthousiast werden en besloten lid te worden. De sfeer is ook na negen jaar nog altijd bijzonder laagdrempelig. Iedereen zegt gewoon gedag tegen elkaar.”

KLANTBINDING

De laagdrempelige sfeer op en om de baan past bij de bedrijfsvoering van Phact. Peter nodigt dan ook graag klanten uit voor de businessgolfdagen bij zowel Golfbaan de Golfhorst als Golfbaan de Swinkelsche in Someren. “Phact was destijds een vrij jong bedrijf met 25 medewerkers en 0 externe klanten. Het was mijn taak om het netwerk op te bouwen. Dat bleek gelukkig succesvol

en ik wilde graag iets terugdoen voor onze klanten. Ik vind zo’n golfdag nog altijd de perfecte gelegenheid daarvoor. Golf kun je spelen met spelers van elke leeftijd en van elk niveau. Voor een klant is het heel makkelijk om ja te zeggen; het is een compleet verzorgde netwerkdag inclusief diner.” Voor de klantbinding doet zo’n dag veel. “Op de baan voer je hele andere gesprekken en leer je elkaar beter kennen. De informele sfeer bij de beide golfclubs draagt daar aan bij. En door de persoonlijke klik en de persoonlijke gesprekken die ontstaan op de golfbaan, is de drempel een stuk lager om iets te vragen als er iets speelt. Bovendien houdt baanmanager Derk Jolles zoveel mogelijk rekening met je voorkeuren en met wie je, buiten je eigen gasten, nog meer wil lopen. Klikt het vervolgens tijdens golfen met deze spelers, dan neem ik na afloop altijd contact op. Ik heb de afgelopen jaren al diverse succesvolle afspraken kunnen maken. Ook de Bundeling-app waarin je alle contactgegevens van de aangesloten leden en alle informatie met betrekking tot de golfdagen vindt, is een enorm pluspunt.”

FANTASTISCH SPEL

Net als Eddy vindt Peter de baan in Amerika na negen jaar nog altijd de moeite van het spelen waard. “Sinds de overname door De Swinkelsche ligt de baan van De Golfhorst er geweldig bij. Ik neem niet voor niets graag gasten mee.” Ook het golfen vindt Peter nog altijd een fantastisch en uitdagend spel. “Je loopt samen enkele kilometers en hebt alle tijd om te praten en een stukje verbinding op te zoeken. Ook biedt het spel je altijd genoeg momenten om te leren van je eigen fouten en van elkaar.”

BUSINESSLIDMAATSCHAP BIJ GOLFBAAN DE GOLFHORST

Bij Golfbaan de Golfhorst kun je kiezen uit een Basis businesspakket met onder andere één speelrecht op naam (voor Golfbaan De Swinkelsche én Golfbaan De Golfhorst), vijf businessgolfdagen met een introductie op Golfbaan De Swinkelsche, twee businessgolfdagen met een introductie op Golfbaan De Golfhorst, vier businessgolfdagen tijdens de winterperiode en diverse vermeldingen en reclame-uitingen (beide op de websites, narrow casting in beide clubhuizen). Ook mag je gratis gebruikmaken van de vergaderzalen en de businessapp. Dit pakket kan tegen meerprijs worden uitgebreid met extra speelrecht. Daarnaast zijn er voor beide golfclubs speciale greenfee-pakketten.

Ook bieden beide golfbanen er diverse sponsormogelijkheden zoals hole sponsor op de grote baan, driving range sponsor of buggy sponsor.

Kijk voor de mogelijkheden op www.golfbaandegolfhorst.nl.



Peter Hendrix (links) en Eddy Rongen (rechts)