

Jouke Fridsma en Igor Bennik

# BUDGETGOLF

## VOOR GOLFERS, DOOR GOLFERS

Precies tien jaar geleden vatten Jouke Fridsma en Igor Bennik het plan op om samen op golfreis te gaan. Ze gingen op zoek naar een leuke aanbieding, maar konden die maar moeilijk vinden. Zo ontstond het idee voor Budgetgolf.nl, een site die de kortingsacties van een groot aantal golfbanen overzichtelijk bijeen brengt. "Nederlanders zijn scherp op de prijs en daar spelen we op in."



## “WE ZIJN GEEN RECLAMEBUREAU”

Ze waren collega's op een hogeschool. Igor maakte als redacteur de schoolkrant, Jouke deed de ICT. De collega's konden het goed met elkaar vinden, ontdekten de geneugten van het golfspel, haalden hun GVB en besloten op zeker moment een lang weekend te gaan golfen in Portugal. Igor: "We zijn toen wat offertes gaan opvragen en sloegen steil achterover van de prijs om er vijf dagen tussenuit te zijn. Toen zijn we zelf maar op zoek gegaan naar een alternatief, uiteindelijk hebben we een arrangement rechtstreeks bij een golfresort

geboekt. Scheelde al gauw een euro of tweehonderd." Op dat moment werd de kiem gelegd voor Budgetgolf.nl, zegt Igor. "De conclusie was: het kan goedkoper, maar je moet het wel weten te vinden. Toen dachten we: als we al die aanbiedingen nu eens op één site zetten, dan hoeven mensen zelf niet meer op zoek te gaan. Een commercieel motief was er eigenlijk nauwelijks: we wilden andere golfers een soort van service verlenen en zelf vonden we het leuk om te doen."

### Vijf bezoekers

En zo geschiedde. De mannen gingen in hun vrije tijd ijverig aan de slag met Budgetgolf.nl. Jouke: "Inmiddels wemelt het van de sites met aanbiedingen en vergelijkingen, maar vergis je niet: tien jaar geleden was zoiets nog behoorlijk uniek. Inmiddels is onze site *proven technology*, maar in die begindagen kostte het enorm veel tijd om de site te bouwen en alle informatie over de aanbiedingen te verzamelen." De werkwijze was simpel: Igor en Jouke gingen alle sites van golfbanen af en als ze een aanbieding tegenkwamen, namen ze die over op hun eigen site. Igor: "Ik sloopte wel eerst alle bijvoeglijke naamwoorden en andere ronkende kreten eruit, want we wilden de informatie zo feitelijk mogelijk presenteren, we zijn im-

### Zo werkt Budgetgolf.nl

IGOR: "We plaatsen acties en arrangementen van golfbanen op onze site. Daarnaast hebben we met een aantal banen eigen Budgetgolfacties die alleen gelden voor bezoekers van onze site. Wij zetten dan een bon op onze site met de actie. Die bon moet vervolgens worden ingeleverd bij de baan in kwestie om van de actie gebruik te kunnen maken."

JOUKE: "Ongeveer de helft van de bezoekers aan onze site zijn clubleden die het leuk vinden om ook eens op een andere baan te spelen. Of die met vrienden willen spelen die op een andere baan lid zijn. We weten ook dat de meeste mensen die een bon van ons inleveren, ook gebruikmaken van de horecafaciliteiten op de baan. Het is dus absoluut geen kwestie van hit & run."







### Verjaardagsacties

Om het tienjarig bestaan te vieren heeft Budgetgolf dit jaar een aantal speciale acties. Jouke: "Tot aan het eind van het jaar verloten we elke maand een golfprijs, die meestal bestaat uit een setje van twee greenfees. Je hoeft je maar een keer op te geven en loot dan de rest van het jaar mee." Igor vult aan: "En in de dagen voor onze verjaardag hebben we met een aantal banen afspraken, waarbij je voor tien euro 9 holes kunt lopen, of voor twintig euro 18 holes. Dat tarief geldt ook op 12 augustus, wanneer we op Het Rijk van Nijmegen onze verjaardag vieren."

mers geen reclamebureau." Igor herinnert zich dat de twee in de beginndagen iedere dag even naar de bezoekersaantallen keken. "Op een gegeven moment zagen we dat vijf mensen onze site hadden bezocht. Zelf hadden we allebei twee keer ingelogd, dus dat betekende dat, behalve onszelf, iemand anders op de site was geweest. Dat was een euforisch moment."

In de loop der jaren groeiden de bezoekersaantallen gestaag, anno 2015 is Budgetgolf.nl goed voor z'n 15.000 bezoeken per maand. Ruim 4.800 mensen ontvangen bovendien de elektronische nieuwsbrief.

Wat is het geheim van het succes? Igor: "We spelen in op de Nederlandse volksaard. Wij Nederlanders zijn berekenend en scherp op de prijs, zo is de gemiddelde golfer ook. Die heeft echt wel wat te besteden, maar het is niet zo dat in financiële zin de sky the limit is. Als het goedkoper kan, waarom niet?" Een ander sterk punt van Budget-

golf.nl is de eenvoud ervan, vindt Jouke. "We geven een overzicht van de aanbiedingen, meer niet. We hebben bewust voor die niche gekozen omdat we daar goed in zijn. Onze website staat niet vol nieuwtjes, verhalen over equipment of ratings van banen. Op onze site vind je louter aanbiedingen."

### Geen cowboys

Aanvankelijk reageerden de banen nogal sceptisch op het initiatief van Igor en Jouke. De economische crisis van de afgelopen jaren heeft er mede voor gezorgd dat de houding van de banen veranderde, zegt Igor. "Inmiddels is 'budget' geen vies woord meer. Ook banen hebben ons nodig."

"Bovendien hadden de banen snel in de gaten dat wij geen cowboys zijn," vult Jouke aan. "Onze eerste gedachte was: we doen het voor de golfers. Later realiseerden we dat we het ook voor de banen doen. Wij zijn hun gratis etalage."

Tegenwoordig hoeven we niet meer alle sites van de banen af te struinen, maar komen ze zelf met aanbiedingen. We hebben met de meeste banen een prima verstandhouding. Soms worden we zelfs om advies gevraagd, dan zegt een baan: "Vertel het maar, Jouke, van wat voor soort actie gaat onze kassa rinkelen?"

**"INMIDDELS IS 'BUDGET' GEEN VIES WOORD MEER"**

Igor: "Simpel gezegd werkt het zo: hoe platter de actie, hoe beter de respons. Een rechttoe-rechtaan actie waarbij je flinke korting krijgt om te spelen, werkt het beste."



Hoe hoog die korting is, verschilt per actie. "Daar gaan wij ook niet over," zegt Jouke, "het enige wat wij doen is de kortingsactie op onze site zetten."

### **Veranderende houding**

Niet alle banen doen mee met Budgetgolf.nl. Igor: "Je hebt de puur commerciële banen, die hoeven wij niets uit te leggen, daar werken we prima mee samen. Dan heb je een soort tussencategorie, dat zijn banen die steeds vaker een commercieel persoon aantrekken om voor meer inkomsten te zorgen. Ook met die banen werken we goed samen. En dan heb je tenslotte nog de verenigingen, die hebben toch een wat andere houding, zo van: het is al heel wat als we niet-leden toelaten op onze baan, moeten we die dan

ook nog korting geven?! Toch zie je dat ook de verenigingen veranderen, want ook zij kunnen het niet meer alleen met leden bolwerken."

### **Budgetgolf Tour**

Budgetgolf bestaat nu bijna tien jaar, maar het is niet zo dat Igor en Jouke ervan kunnen leven. Igor: "Natuurlijk zou het leuk zijn als dat wel zou kunnen en dat is zeker ons streven. Maar dat is niet het belangrijkste. Je ziet in de golfwereld veel bedrijven komen en weer gaan, dat komt omdat mensen denken: er is veel geld in die wereld, dat ga ik even pakken. Maar zo werkt het niet. Wij kunnen ook zeggen: we kunnen iedereen 10 euro per jaar laten betalen, maar dat is niet indachtig ons eerste idee." Inmiddels hebben Igor en Jouke

hun horizon toch een beetje verbreed, want ze organiseren ieder jaar de Budgetgolf Tour, waarbij in de periode van april tot en met oktober zes banen door heel Nederland worden aangedaan. Jouke: "We hebben ook wel wat andere ideetjes in de koelkast staan, zoals Budgetgolfshop en Budgetgolfclub. Op een bepaald moment komt de inspiratie en dan gaan we daar misschien iets mee doen."

Igor: "Het leuke van eigen baas zijn is dat we zoiets alleen doen als het goed voelt. Moet je eens mee aankomen als je een baan hebt, dat je tegen je baas zegt: 'Sorry, ik doe het niet, want het voelt niet goed.' Jouke en ik kunnen dat wel. Als wij ergens geen goed gevoel over hebben, doen we het ook niet, en daarover hoeven we aan niemand verantwoording af te leggen. Heerlijk!"

