#5 | SEPTEMBER 2014

NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE

GolfMarkt

STATISTIEKEN, TRENDS & ONTWIKKELINGEN



SUCCES 2.0

Golf benut nieuwe kansen

INTERVIEWS

Menno Pelk en John Boerdonk
Hans Lemm
Vereniging van Golfclubmanagers en anderen

INSPIRATIE

Optimisme en durf
Spelend leren
De echte waarde van het Dutch Open
Succes in communicatie
Het roer moet om

INFORMATIE

Golfen met een fysieke beperking
Committed to Familie
NGF Kort
NGF Zakelijk
GolfMarkt Dashboard

Deloitte.

Van Lanschot

HeadOffice

Succes 2.0

8 **Golf benut nieuwe kansen** Vier nieuwe verhalen over optimisme en durf

14 **“Het verhaal moet aan alle kanten kloppen”** Hans Lemm over communicatiekansen

20 **“Spelend leren”** Paneldiscussie over Sportieve Ambitie

22 **Pure promotie** De échte waarde van het Dutch Open

36 **Het roer moet om** Op weg naar duurzame speelkwaliteit

Interviews

Golfprofessionals



34 **“Als professional willen we alles beter maken in golf”** Menno Pelk en John Boerdonk van De Rosendaelsche.

Golfclubmanagers



40 **“Kennis delen, daar draait het om”** Annick Schreuder en Arnoud de Jager

Golfers



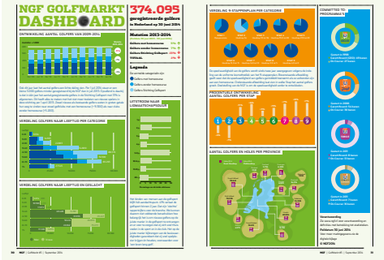
46 **“In onze sport heeft iedereen zijn eigen handicap”** Rémon Visser en Renske van Beek

Golfclub



52 “**Minstens de helft van de Doornse kun je vrijwilliger noemen”** Ed Waelpoel, Doornse Golfclub

NGF Golfmarkt Dashboard



30 **Halfjaarlijkse update**

En verder:

4 **Jeroen Stevens** Optimistisch

4 **Nieuwe kansen benutten leidt tot Succes 2.0** Redactioneel

6 **NGF Kort**

28 **Committed to Familie** Familiegolf op het Efteling Golfpark

29 **NGF Publicaties** Wegwijs in erfpacht voor golfbanen

32 **NGF informatieplein**

33 **PGA Holland** Week 11

42 **Golfen met een fysieke beperking** Een sport voor iedereen. Panelgesprek.

44 **Fairwaystrokes**

48 **Golf Sport Business Model** Samenwerken met andere sporten

54 **NGF Zakelijk** Met o.a. aandacht voor de Quick Scan contracten, kostprijsberekening en de kascommissie.

58 **Voor u gespot!**

60 **Colofon**

In deze digitale versie van GolfMarkt zijn alle internetlinks en e-mailadressen direct aan te klikken.
› www.ngf.nl/golfmarkt

FOTO OMSLAG: NEDERLANDSE PITCH & PUTT BOND

FOTO'S: KOEN SUYK

Geciteerd

over Nederland Golft!

Als de tentoonstelling #NederlandGolft net zo mooi is als de poster... Nog een week. Snel een museumjaarkaart kopen. › *@GolfnlMartijn 22 mei via Twitter*

Goed idee van @NGF_ om op expo over de golfsport in @haagshistorisch ook Rembrandt en Avercamp te tonen › *Jurryt van de Vooren @jRRT, 6 aug. via Twitter*

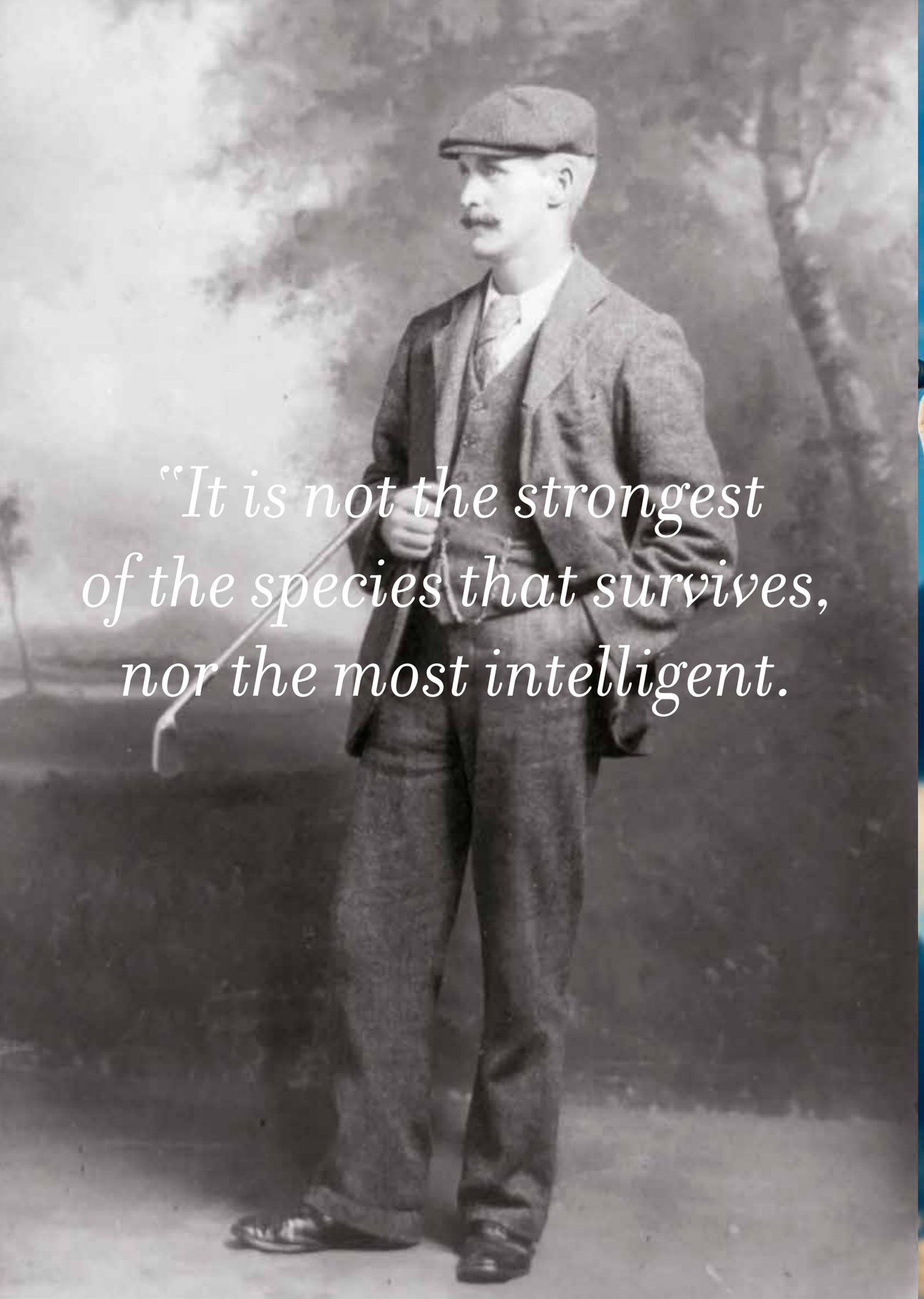
Mijn dochter van 6 jaar is net begonnen met golfen en ze wil alles weten over golf. Dus deze tentoonstelling is een uitkomst voor ons. › *Björn Bahlmann van Dinther via Facebook*

Ik hoop te ontdekken dat het golfspel in Nederland is begonnen en zodoende al die Schotten van weerwoord te kunnen bedienen als we weer eens een discussie hebben over dit edele spel. › *Jan de Jong via Facebook*



Nog te zien t/m 12 oktober in het Haags Historisch Museum

100 JAAR NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE
NGF
1913 2013



"It is not the strongest of the species that survives, nor the most intelligent.

It is the one that is most adaptable to change"

CHARLES DARWIN

VOORWOORD

Succes 2.0 als titel van dit nummer doet vermoeden dat de golfmarkt de oplossing heeft gevonden voor het verbeteren van de exploitatie van golfbanen en -clubs. Alsof succes een keuze is, en die keuze aan u zou zijn! Dat zou een wel erg eenvoudige visie zijn op de golfmarkt anno 2014, en dat is dus ook niet wat we bedoelen.



In diverse uitgaven, tijdens seminars/congressen en andere bijeenkomsten van de golfmarkt is het woord 'verandering' tot vervelens toe gevallen. Toch ontkom ik er ook nu niet aan dit woord te gebruiken. Gelukkig zijn er vele voorbeelden van clubs, banen, professionals en golfers die zich bereid hebben getoond te veranderen. Vaak gaat dat langzaam, maar het gebeurt en het wordt zichtbaar.

Mijn overtuiging is dat succes is voorbehouden aan degenen die bereid zijn na te denken over verandering en zich willen aanpassen aan de nieuwe omstandigheden. Niet klakkeloos het roer omgooien, maar bewust met een open vizier keuzes maken en gestructureerd toewerken naar een nieuwe situatie. Dat is wat nodig is om golf een gezonde toekomst te bieden en dat is ook wat er gaande is. Nog niet overal, maar wel op veel plaatsen. En hierdoor neemt de kwaliteit van de golfbranche toe, waardoor ook de kwantiteit weer een groei kan laten zien.

Geheel tegen de 'mediastroom' in ben ik dan ook optimistisch over de toekomst van onze mooie sport!

› Jeroen Stevens

VAN DE REDACTIE

Nieuwe kansen benutten leidt tot Succes 2.0

In deze vijfde editie van GolfMarkt bieden we opnieuw veel ruimte aan positieve ontwikkelingen in onze branche. We tonen een aantal fraaie voorbeelden van durf en optimisme bij clubs, baanexploitanten en professionals, waarmee nieuwe kansen worden gecreëerd: nieuwe vormen van samenwerking, focus op nieuwe doelgroepen, opvallende acties en een frisse aanpak. Enthousiasme werkt aanstekelijk.

DANK

Dank aan allen die aan dit nummer een bijdrage hebben geleverd. Het enthousiasme, de bereidwilligheid en de passie waarmee over golf in de breedste zin van het woord gesproken en geschreven wordt, treft ons telkens weer.

Afscheid van succes 1.0

Voor de golfsport in Nederland gaat de vorige eeuw de boeken in als succes 1.0. Focus op de organisatie van golf was lange tijd voldoende voor groei. De vraag naar golf was er als vanzelfsprekend, de aanloop moest alleen begeleid en gefaciliteerd worden.

Met enige weemoed kijken we op deze periode terug. Het afscheid voelt een beetje als een rouwproces. Eerst ontkenning, dan boosheid, vervolgens verkenning en onderhandeling, om uiteindelijk vanuit de depressie tot aanvaarding te komen.

Onzekere omgevingsfactoren

In het verleden behaalde resultaten bieden geen enkele garantie voor de toekomst. We moeten dus op zoek naar de sleutels tot succes 2.0.

De omgeving is daarbij maatgevend. Een omgeving vol onzekerheden, waarbinnen weinig meer vanzelfsprekend lijkt. Niet alleen de economische omstandigheden en de keuzevrijheid van de kritische eindgebruikers dwingen de branche tot aanpassing. Ook de toenemende druk vanuit de samenleving, die momenteel gestalte krijgt in diverse politieke voornemens, wijst op een andere wind en een roep om verandering binnen de golfbranche. Wij noemen in dit verband het pesticidenverbod, de evaluatie van de Natuurschoon-wetgeving en de herijking van de ecotaks-regeling. Daarnaast zien veel baanbeheerders zich geconfronteerd met hogere druk vanuit een andere hoek. De inzet van veel verpachters bij de herziening van erfpachtcontracten blijkt namelijk aanmerkelijk hoger te zijn dan in het verleden het geval was.

Ruimte voor verandering

Laten we de woorden van Charles Darwin serieus nemen: "Het zijn niet de sterkste soorten die overleven en ook niet de meest intelligente. Het is de soort die het beste reageert op veranderingen.''

De voorwaarde voor structureel succes ligt in het vermogen om zich te kunnen aanpassen.

"De golven zijn de dagen,
de dagen van het jaar
Het lijkt of zij vertellen
Hoe het ons vergaat
Maar de onderstroom
die niemand ziet
bepaalt de richting
op elk gebied…"

Stef Bos (1997; De onderstroom)

Verandering om relevant te blijven. Een vaste formule hiervoor ontbreekt. Wel stellen we vast dat binnen organisaties die succesvol omgaan met veranderingen altijd sprake is van positieve energie. Met andere woorden: geen houding van 'please, stop the future from happening' maar een welwillende en actieve opstelling tegenover de nieuwe dynamiek, geloof in eigen kunnen en optimisme. Wat uiteindelijk in een specifieke praktijksituatie wel of niet werkt, zal vooral proefondervindelijk moeten worden vastgesteld. Wat als succes ervaren wordt, zal ook per organisatie verschillen. Laat de in dit nummer beschreven voorbeelden in ieder geval tot inspiratie en optimisme dienen.

Learning by doing

Over het sturen van processen in organisaties is veel wijsheid beschikbaar, die kan leiden tot waardevolle inzichten in management en leiderschap. Tot welk inzicht deze ook aanleiding geeft, uiteindelijk moet ruimte ontstaan voor actie en daadkracht. Dus niet oneindig analyseren, maar 'learning by doing'. De veranderingen binnen de organisatie zijn er vaak eerder dan de strategie. Ze moeten alleen herkend worden en de ruimte krijgen. Het belang van luisteren mag daarom nooit onderschat worden.

Scheppende kracht

Op elk niveau kan intern verzet tot oponthoud leiden en de aandacht afleiden van de hoofdzaak: het creëren van waarde voor de gebruiker. De impuls tot verandering, of deze nu van bovenaf of van onderaf komt, wordt hierdoor helaas vaak gesmoord of tot een slap compromis teruggebracht. Het verenigingsmodel, een van de parels van het Nederlandse poldermodel, kenmerkt zich vooral door de sterke organisatie van de gevestigde belangen. Als deze te sterk is, vormt die een storende laag en een risico voor het bestaansrecht van de vereniging.

Daarom is bovenal een positieve, scheppende kracht nodig. De golfsport blijkt al eeuwen in staat om juist dat los te maken bij miljoenen mensen. De kernwaarden van golf zijn immers authentiek en tijdloos, laten altijd ruimte voor een passende invulling en geven opvolgende generaties steeds reden ze eigen te maken en gepassioneerd te raken. Aan het 'basismateriaal' kan het dus niet liggen. De rest is mensenwerk.

COMMUNICATIEPLATFORM

De NGF ziet open communicatie over feiten, visies en 'best practices' als een belangrijke voorwaarde voor de ontwikkeling van de golfbranche. GolfMarkt biedt daarvoor een platform. GolfMarkt is een publicatie van én voor de branche. Voor de inhoud zijn we volledig afhankelijk van de input vanuit de praktijk. Wij nodigen u uit om uw mening en visie te delen op LinkedIn, bij de groep NGF GolfMarkt.

LinkedIn | GolfMarkt STATISTIEKEN, TRENDS & ONTWIKKELINGEN

FOTO'S: KOEN SUYK



GOLF SPORT BUSINESS MODEL

Het Golf Sport Business Model (GSBM) is vorig jaar geïntroduceerd als managementtool om het totale terrein van golf overzichtelijk in kaart te brengen. In één blik is te zien hoe alle onderdelen van uw speelveld met elkaar te maken hebben en welke partijen er allemaal bij betrokken zijn.
Het model daagt uit tot het stellen van vragen over het hoe en waarom van het huidige bedrijfsmodel en nodigt uit om nieuwe mogelijkheden te onderzoeken.
Om meer inzicht te bieden in het model en voorbeelden te geven, zijn er inmiddels korte filmpjes met uitleg beschikbaar en praktisch uitgewerkte brainstormsessies.
In het artikel op pagina 48 , over de samenwerking tussen sporten, is te zien hoe dit model praktisch is ingezet om tot een interessante samenwerking te komen.
Voor meer informatie over het Golf Sport Business Model kunt u terecht op
› www.ngf.nl › zoeken op Golf Sport Business Model

10 DECEMBER: NATIONAAL GROENSYMPOSIUM

GREEN DEAL: BEDREIGING OF KANS?

Op woensdag 10 december organiseren de NGF, de NVG en de NGA met medewerking van de Dutch Turfgrass Research Foundation (DTRF) een interactief congres over het thema Green Deal en hoe wij de speelkwaliteit ondanks strengere wetgeving in de toekomst ook kunnen blijven garanderen. De sportbranche wil met de overheid een Green Deal Sport (GDS) aangaan om het gebruik van pesticiden te verminderen en te streven naar een uiteindelijk verbod. Maar het moet wel haalbaar en betaalbaar zijn. Tijdens het congres zullen door middel van een interactief programma de thema's die hierop betrekking hebben uitgebreid aan de orde komen. Het is voor de betrokken organisaties een lang gevoelde wens om tot een gezamenlijk congres te komen. Dat is nu gelukt.
Vragen? › greendeal@ngf.nl

NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE

Dutch Turfgrass Research Foundation

Het Nationaal Groensymposium wordt gehouden in Theater Maitland op het Landgoed de Horst in Driebergen. Aanvang 10. 30 uur.



MILIEU-ZORGEN?

Op www.ngfmilieuzorg.nl kunnen golfbaanbeheerders eenvoudig inzicht krijgen in milieuzaken die golfbanen raken. Ze kunnen veel geld besparen door te voldoen aan milieuwetgeving en slim en zuinig om te gaan met water, energie en afval, terwijl ze verantwoord omgaan met de omgeving. Beheerders die de checklist van NGFmilieuzorg invullen, brengen knelpunten van hun golfbaan in beeld. De mogelijkheid om de website in de toekomst ook in te zetten als instrument voor zelfregulering van het pesticidengebruik wordt onderzocht.

› www.ngfmilieuzorg.nl



COMMITTED TO BIRDS

PILOT BAANBEHEERVISIE

Golf en het natuurlijke landschap zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Het beheer van een golfbaan vraagt daarom - naast aandacht voor de speelkwaliteit - om zorg voor de natuur- en landschapswaarden. Vogels gelden als een graadmeter voor de kwaliteit van de leefomgeving. Gaat het goed met de vogels, dan gaat het goed met het groen. De opdracht aan de golfbranche is daarom: optimale speelkwaliteit in harmonie met de natuurlijke omgeving. De kwaliteit van golf, de beleving en de biodiversiteit varen daar wel bij. De samenwerking tussen de Vogelbescherming Nederland en de NGF is gericht op ondersteuning van baanbeheerders bij deze opdracht.
Met het project Committed to Birds wordt inhoud gegeven aan deze samenwerking. Het eindproduct wordt een bundeling van de adviezen voor de zeven pilotbanen die aan het project deelnemen ('Leidraad Ontwikkeling en beheer van vogelhabitats op golfbanen'). Elk van deze banen is kenmerkend voor het landschapstype waarvan het deel uitmaakt. De pilotbanen worden dit seizoen door deskundigen geïnventariseerd op aanwezige vogelsoorten. Ontwikkelkansen voor soorten worden per baan in kaart gebracht en vergeleken met de bestaande beheervisie. Met de ontwikkelings- en beheeradviezen kunnen straks ook andere banen hun voordeel doen.
› www.committedtobirds.nl

Vogelbescherming NEDERLAND

FAQ NGF

De NGF ontvangt dagelijks uiteenlopende vragen van golfers, clubvrijwilligers, exploitanten en andere belanghebbenden. In de rubriek FAQ NGF wordt steeds een veelgestelde vraag beantwoord. Deze keer antwoord op de vraag:

WAT IS COURSE RATING?

Antwoord: Dankzij het EGA Handicap Systeem komen in Europa handicaps zodanig tot stand dat spelers van verschillende niveaus zo gelijkwaardig mogelijk met elkaar kunnen wedijveren. Handicapping geeft het spel extra aantrekkingskracht en vergroot het spelplezier. Een handicap is geen statussymbool. De speler is ervoor verantwoordelijk dat zijn handicap een correcte weergave is van de speelvaardigheid.
Vóór 1998 werd de moeilijkheidsgraad van een golfbaan uitsluitend bepaald door de lengte van de baan. De Playing Handicap van een speler werd in die tijd berekend op grond van de gemaakte scores, waarbij geen rekening werd gehouden met factoren als rol, breedte landingsgebied, water, bomen, maaihoogte, et cetera. Van een goede vergelijkbaarheid van de speelsterkte op verschillende banen was dan ook geen sprake.
Vanaf 1998 werd het USGA Course Rating Systeem van toepassing. Dit systeem houdt rekening met lengte- én moeilijkheidsfactoren. Bovendien worden deze factoren, afhankelijk van de hoogte van de handicap, verschillend gewogen. Immers, naarmate de handicap hoger is vormen baanlengte- en moeilijkheidsfactoren een groter probleem voor de speler.
Met de invoering van course rating is de vergelijkbaarheid van Playing Handicaps op willekeurige banen sterk verbeterd. **› hage@ngf.nl**

De NGF heeft de licentie verkregen om Nederlandse golfbanen te voorzien van een Course en Slope Rating, die de moeilijkheidsgraad aanduidt. Alle golfbanen in Nederland worden door onze rating-teams regelmatig bezocht. Voor ratingen van nieuwe banen, herratingen van oude banen en tussentijdse correcties vanwege baanwijzigingen zijn de vijftig NGF-raters (verdeeld over vier regio's) jaarlijks gemiddeld acht dagen per persoon onderweg.



FOTO: KOEN SUYK

VEILIGHEID EN ZORGPLICHT

Een golfbaanorganisatie wil dat spelers veel spelplezier beleven op haar golfbaan. Hiervoor moet zij aandacht besteden aan diverse onderwerpen, waaronder veiligheid. Maar wat houdt veiligheid op de golfbaan precies in? Wie is aansprakelijk en hoe moet een en ander georganiseerd zijn?
De antwoorden op deze vragen staan in de nieuwe leidraad 'Wegwijs in veiligheid en zorgplicht voor golfbanen', een bron van informatie voor golfbaanorganisaties die aan alle belangrijke veiligheidsonderwerpen structureel aandacht willen geven. Aan de orde komen de systematische aanpak, de aansprakelijkheid, de relevante wetgeving en een voorbeeld van een risico-inventarisatie. De leidraad bevat specifieke informatie voor bijna elk mogelijk risico.



Met behulp van deze leidraad kan een golfbaanorganisatie zelfstandig de risico's op haar baan inventariseren en vervolgens aanvaardbaar maken en houden. Daarmee wordt structureel invulling gegeven aan de zorgplicht voor veiligheid.
Jan Polman, zelfstandig adviseur op het gebied van veiligheid in de buitenruimte (in het bijzonder golfbanen), is verantwoordelijk voor de inhoud van de leidraad. Een interessant maar tevens lastig aspect met betrekking tot risico's op en rond de golfbaan betreft veiligheidsaspecten in relatie tot het ontwerp van de golfbaan. Dit specifieke onderwerp zal in de loop van 2015 een plek krijgen in de volgende editie van de publicatie. Over dit onderwerp vindt momenteel overleg plaats met de door de EIGCA erkende golfbaanarchitecten.
› banen@ngf.nl

SUCCES 2.0 GOLF BENUT NIEUWE KANSEN

In het land zijn er tal van initiatieven, projecten en activiteiten op clubs en banen die hetzelfde doel hebben: hoe vind je nieuwe golfers, hoe boei je ze, hoe bind je ze? En: hoe zorg je ervoor dat je bestaande leden en (vaste) greenfeespelers gelukkig blijven?

Wat dat betreft is golf niet anders dan andere bedrijfstakken. En wat de sport en organisaties als de NGF, de NVG en de PGA Holland van die constatering kunnen leren, is dit:
1. Plannen en projecten kunnen alleen succesvol zijn als er eerst sprake is van een algemene bedrijfsfilosofie.
2. Het gaat er in je beleid om zaken aan elkaar te koppelen, om ze als onderdeel van een groter geheel te zien.
Lang, waarschijnlijk te lang, zijn partijen in golf vaak parallel aan elkaar met hun doelgroepen bezig geweest. De pro's met hun nieuwe leerlingen, de eigenaren/exploitanten met greenfeespelers en de clubs met wedstrijden en de competitie. Dat werkt misschien in een ideale wereld waarin de markt sterk groeit. Maar niet als de groei afvlakt.
"You never want a serieus crisis to go to waste. And what I mean by that is an opportunity to do things you think you could not do before", zei de Amerikaan Rahm Emanuel toen hij nog de voornaamste adviseur van president Barack Obama was. Misschien dat er in golf geen serieuze crisis is, maar dat het allemaal niet van een leien dakje gaat, dat kunnen we moeilijk ontkennen. Wat we nu, bij het maken van deze editie van GolfMarkt, kunnen constateren, is dat op meer en meer banen en clubs een macrogedachte is ontstaan. Club, professional en eigenaar/exploitant zien dat je samen een uitgangspunt moet formuleren (Wat voor baan/club zijn wij?) en vervolgens hoe je je beleid daarop aanpast (Wat is ons potentieel, wie zijn onze doelgroepen?). Juist door samen goed na te denken, is er de basis om dingen aan elkaar te koppelen.

> **"You never want a serious crisis to go to waste."**

Dat dit ook resultaat oplevert, bleek wel uit de paneldiscussie die we organiseerden met vertegenwoordigers van de drie 'bloedgroepen'. Daaruit bleek dat een 9-stappenplan alleen echt werkt als het deel uitmaakt van je algemene beleid. Zijn er relatief veel oudere leden en greenfeespelers? Zorg dan dat Committed to Senioren en het 9-stappenplan elkaar voor een groot gedeelte overlappen. Dat vraagt om een goede samenwerking tussen de drie partijen die op landelijk niveau opereren - de NGF, de NVG en de PGA Holland - maar ook tussen de mensen die dagelijks op hun club, hun baan aan het werk zijn.
Kun je succes boeken? Ja, maar dat is wel een kwestie van de lange adem en een geïntegreerd beleid. En van karakter. Maar dat is een beetje golfer wel toevertrouwd.

OPTIMISME EN DURF

Als succes geen automatisme is en de zilvervloot niet in de vijver bij de achttiende voor anker gaat, moet je als baaneigenaar, -manager, pro of bestuurder creatief en inventief zijn. En van die mensen komen we er in ons land steeds meer tegen. Afgelopen winter spraken we al met eigenaren als Robin Bravenboer (Golfcenter Seve Rotterdam), managers als Herman van der Vlis (Delfland) en pro's als Bryan Seton (Cromstrijen). Mensen die voortdurend bezig zijn om golfers een mooi product te bieden en die ook weten dat consumenten verrast en geprikkeld moeten worden.
In die gesprekken werd ook duidelijk dat er nog steeds mogelijkheden zijn om te groeien in deze branche, crisis of niet. Voldoende aanleiding dus om weer een aantal enthousiaste mensen op te zoeken.
Ook een successtory op uw club of baan? **> Mail naar golfmarkt@ngf.nl**



FOTO: BENTWOUD

OPTIMISME EN DURF #1
GOLFBAAN BENTWOUD

"WE HEBBEN ONZE EIGEN STIJL"

Op het eerste gezicht lijkt niets te gek op Golfbaan Bentwoud, de 36-holesbaan in het Zuid-Hollandse Benthuizen, even ten oosten van Zoetermeer. Zo was er in 2012 een dag dat alles op Bentwoud een euro kostte: een rondje golf, een les op de academy, een kopje koffie of een broodje kaas. Ze zagen na deze dag de omzetten flink stijgen en dat zonder advertentiekosten. "We hebben onze eigen stijl", zegt manager Marc Jansen. "Anders, een beetje gek misschien. Maar ik noem het liever onderscheidend."
Drie jaar na de opening heeft Golfbaan Bentwoud een goed lopende golfschool, meer dan duizend houders van een rondekaart en veel greenfee-spelers. Er is een club aan de baan verbonden en er is ook de Stichting Golfsport Bentwoud, waaraan ruim 440 vrije golfers zijn verbonden.
Dit jaar kreeg de euroactie van 2012 een vervolg. "Op 5 juli organiseerden we de 'Pay What You Want'-dag", zegt Jansen. "En dat heeft heel veel mensen naar Bentwoud getrokken. Dertig procent van de 350 golfers die deze dag langskwamen, had nog nooit op onze baan gespeeld."
Wie zich begin juli bij de receptie meldde om een greenfee af te rekenen, kreeg te horen dat dit niet hoefde. Wél werd het verzoek gedaan om na afloop te betalen wat men het rondje waard vond. "Natuurlijk waren er spelers die heel weinig betaalden", aldus Jansen. "Maar er waren er ook die meer betaalden dan de normale greenfee. Omdat ze al eerder hier hadden gespeeld en zo hun waardering wilden uiten."
Bij hole negen van alle vier de lussen van Golfbaan Bentwoud stonden medewerkers om de spelers wat vragen te stellen. Jansen: "Dat leverde ons een schat aan informatie op. NAW-gegevens en zeer nuttige feedback."
Op Bentwoud heeft men de Nationale Open Golfdag een andere vorm gegeven. "De eerste keer dat we meededen, was het een succes, maar in het tweede jaar viel het tegen", zegt Jansen. "Maar op andere banen werkt het kennelijk wel. Ik denk dat je moet doen wat het beste bij jou past. En wij hebben gekozen voor een dag met als thema 'Invite Your Friend'. Spelers van Bentwoud namen een vriend of een familielid mee. Zo'n tachtig mensen kwamen zo voor het eerst binnen en de helft heeft nog steeds les op onze golfacademy."
En wat is het volgende buitenissige idee? "We denken er nog over na", zegt Jansen glimlachend. "Maar Golfbaan Bentwoud timmert ook in de toekomst aan de weg."



OPTIMISME EN DURF #2
GOLFCLUB LEEUWENBERGH

SAMEN BEN JE STERK

Robin Swane verdiende eerst als topamateur en later als playing pro meer dan aardig zijn sporen. Hij won onder andere het Nationaal Open, maar op een gegeven moment ontdekte Swane dat lesgeven ook zijn mooie kanten heeft. En lesgeven doet hij sinds begin dit jaar op Golfclub Leeuwenbergh, ooit gelegen in Leidschendam, maar na een grenscorrectie Haags 'bezit'.
Swane koos er bewust voor om geen bord met zijn eigen naam op zijn oefencentrum te hangen. "In een tijd waarin de ledenaantallen afnemen of in het gunstigste geval gelijk blijven, moet je als club en pro de handen ineen slaan", zegt Swane. "Samen ben je sterk en dus is Leeuwenbergh Golf Academy de vlag die de lading dekt. Mijn voorganger, John Woof, had al een goede basis gelegd voor zijn eigen academy op Leeuwenbergh. Die lijn wil ik graag doortrekken, maar dan in samenwerking met de club."
Swane is niet alleen een gediplomeerd PGA-professional. Hij volgde eerder ook een hbo-opleiding. "Daar heb ik op het gebied van organisatieadviezen veel zaken geleerd die ik nu in de praktijk kan brengen," zegt hij, "zoals het opzetten van een goede organisatiestructuur. Daar wil je de clubleden en de nieuwe golfers van laten profiteren. We werken op Leeuwenbergh met het 9-stappenplan, maar als je beginners een cursus aanbiedt, dan vind ik het te mager om alleen stap 1 en 2 mee te nemen. Wat je wilt, is van mensen échte golfers maken. Dan heb je stap 3 nodig. In het introductiepakket van Golfclub Leeuwenbergh zit behalve deze cursus, bestaande uit zeventien lessen, ook een proeflidmaatschap van de club. Op die manier voorkom je dat nieuwe golfers een soort eendagsvliegen worden. Door ze in de club op te nemen, geef je ze het gevoel dat golf bij hen past. Zo wordt de sport ook een stuk leuker. De club organiseert op zaterdagen 9-holeswedstrijden voor beginnende golfers en het mooie is dat er ook andere leden aan meedoen."
De aanpak van Swane en de club heeft alles in zich om te gaan werken. "Ik doe de academy samen met Richard Kind", zegt hij. "We hebben beide een achtergrond waarin topgolf een grote rol speelt. We hebben geleerd dat succes niet vanzelf komt, dat je hard moet werken. 'Leer van je fouten en weet dat details erg belangrijk zijn.' Die boodschap willen we onze leerlingen meegeven. Golf is geen sport die je snel in een tweedaagse cursus leert. Maar als je eenmaal goed hebt leren spelen, dan is het een sport voor altijd."
De aanpak van het tweetal is redelijk arbeidsintensief. "Elk uur les dat we geven, kost ons in feite anderhalf uur. Dat is niet erg, want wat we willen is dat nieuwe en bestaande leden van Leeuwenbergh met passie en plezier spelen. Ik denk dat het door deze aanpak komt dat Richard en ik het erg druk hebben. Dat is toch mooi?"

FOTO'S: KOEN SUYK

SUCCES 2.0 | Optimisme en durf



OPTIMISME EN DURF #3
GOLFBAAN LANDGOED BERGVLIET

"STILSTAAN IS ER NIET BIJ"

In een straal van tien kilometer rond het centrum van Breda liggen volgens waarkanikgolfen.nl acht golfbanen. Vergroten we de straal tot twintig kilometer, dan zijn het er dertien. Noord-Brabant is met ongeveer 73.000 golfers een grote golfprovincie en Breda is een soort golfstad zoals je die in het zuiden van Spanje, de Algarve en aan de Turkse Rivièra aantreft.
Golfbaan Landgoed Bergvliet ligt tussen Breda en Oosterhout in. Er zijn een 18-holeswedstrijdbaan, een 9-holes Par-3 baan, een mooi restaurant en een opmerkelijke driving range, die met een aantal spannende targets oefenen tot een feest maakt.
Wie zo veel concurrenten bijna om de hoek heeft liggen, kan niet stilzitten. Dat realiseert Bergvliets directeur Paul Wesel zich terdege. Zijn baan presenteert zich onder andere met een moderne en heldere website, waar veel bedrijven wat van kunnen leren. Je kunt mooie producten en diensten ontwikkelen: zichtbaar zijn is een must. Ook meegaan met de tijd is erg belangrijk volgens Wesel: "Toen we de baan een jaar of zeven geleden openden, was de markt heel anders. Het is nu een kwestie van maatwerk. Verder is een goede samenwerking met de vereniging essentieel."
Bergvliet nam eind 2013 het initiatief om met onder andere de Avans Hogeschool studenten uit Breda introductielessen, golfcursussen en speciale abonnementen aan te bieden. Maar daar is het niet bij gebleven. "Een golfbaan is gewoon een onderneming", stelt Wesel nuchter. "Stilstaan is er niet bij. Ik geloof sterk in de potentie van familiegolf en daar gaan we nu hard mee aan de slag."
Golfbaan Landgoed Bergvliet heeft bijvoorbeeld twintig Snaggolf-sets gekocht, materiaal dat onder andere tijdens de Fun Factories van de NGF wordt gebruikt. Snag is een vereenvoudigde versie van het traditionele golfspel en kan gespeeld worden zonder dat les of oefening nodig is. "Ideaal om op de Par-3 baan te spelen", zegt Wesel, die bordjes bij de holes heeft aangepast, speciale scorekaarten liet drukken en met behulp van aantrekkelijke flyers reclame maakte bij onder de andere vakantieparken in de omgeving. Terecht, want Noord-Brabant is behalve een golf- ook een echte vakantieprovincie. "Bij Snag heb je snel door hoe je het spel moet spelen", aldus Wesel. "En voor veel mensen is het ook een ideale manier om een beetje te weten te komen wat golf is."
Maar Wesel trekt familiegolf breder. Vanaf deze maand zijn er drie verschillende lidmaatschappen voor gezinnen verkrijgbaar. "Nogmaals, ik geloof in familiegolf", zegt Wesel. "We willen ons graag onderscheiden van andere golfbanen. Maar aan de andere kant: ik ben ook een sterk voorstander van samenwerken, om zo met elkaar de golfsport te promoten."

Improve your outlook
Look inside your data

www.deloitte.nl

Deloitte.

© 2014 Deloitte The Netherlands



OPTIMISME EN DURF #4
GOLFBAAN DE TEXELSE

DE UITBREIDING WAS ECHT NODIG

"De Texelse is een van de zes Nederlandse links courses met het ruige karakter van een echte duinbaan. Duinen, helmgras, waterpartijen en grote greens maken de baan tot een plezier om op te spelen. Voorjaar 2014 zal De Texelse beschikken over 18 holes", aldus waarkanikgolfen.nl.
Het is de laatste maanden nogal druk op de baan van het grootste Nederlandse waddeneiland. Dat zal wel de reden zijn dat bovenstaande informatie die De Texelse op de NGF-site heeft gezet, een beetje achterhaald is. Die uitbreiding naar achttien holes is namelijk al gerealiseerd.
"Het is altijd een mooie tijd om op De Texelse te spelen", zegt manager Roland-Jan Schippers. "In het voor- en najaar komen mensen speciaal naar het eiland om te golfen en in de zomermaanden hebben we veel vakantiegangers als greenfee-spelers.
"De Texelse is in ons land de enige zeebaan met achttien holes die een open karakter heeft en dat slaat aan. Het is natuurlijk wel zo dat er ook een club aan de baan verbonden is", voegt Schippers daaraan toe. "Een club met 462 leden, van wie een derde van het eiland zelf komt. En het is mooi dat zo'n twaalf procent van de leden jeugd is."
Texel is een geliefd vakantie-eiland, met ongeveer veertigduizend slaapplaatsen, die veertig weken per jaar grotendeels volgeboekt zijn. "En dus komen er ook veel golfers", aldus Schippers. "Gevolg was dat we met negen holes tegen het maximum van onze capaciteit aan kwamen te zitten. Die uitbreiding was echt nodig om te kunnen blijven groeien." En dat blijkt ook wel uit de cijfers: het aantal rondjes is met zo'n 75 procent gegroeid.
De vakantiegangers zijn veelal mensen die met hun gezin naar Texel komen. En het bedrijf dat eigenaar is van de golfbaan, heeft ook een hotel, een bungalowpark en een camping. Dat levert een aardige kruisbestuiving op. Schippers: "We geven veel familielessen. Dat loopt goed. Het grappige is dat kinderen vaak hun ouders enthousiast maken. Dankzij de oranje tees op de baan zorgen we er ook voor dat mensen vrij snel een rondje kunnen spelen. Het feit dat we ook een 9-holes Par-3 baan hebben, is natuurlijk ideaal voor gezinnen die samen willen gaan golfen.
"Ik realiseer me dat het in een tijd dat het aantal ronden landelijk gezien afvlakt, opmerkelijk was dat De Texelse van negen naar achttien holes is gegaan. Maar we bewezen dat je met een goed product succes kunt boeken. Meer golfers, meer rondjes: dat is ook goed voor de werkgelegenheid. We hebben nu dertig procent meer medewerkers dan vorig jaar."

FOTO: KOEN SUYK



“Het verhaal moet aan alle kanten kloppen”

Hans Lemm

In de rubriek Communicatie dit keer een gesprek met communicatieadviseur Hans Lemm. Als externe adviseur is hij betrokken bij de ontwikkeling van het nieuwe communicatieplatform van de NGF. Tijdens het gesprek snijden Mari Trini Hermoso en Maarten Voermans vanuit hun communicatierol binnen de NGF actuele thema’s binnen de golfbranche aan. Eén ding wordt al snel duidelijk: goede communicatie draagt bij aan successen binnen de golfsport.

Mari Trini: “Het zijn interessante tijden in de golfsport. Clubs en banen zijn op zoek naar nieuwe leden en proberen tegelijkertijd bestaande leden te behouden. Communiceren zij op de juiste wijze? Weten zij de boodschap goed over te brengen?”
Hans: “Ik denk dat veel clubs en banen niet goed weten wat ze moeten zeggen. Het is belangrijk de juiste propositie voor ogen te hebben: weet wat je wilt zeggen, tegen wie en met welke middelen. Zorg dat je de juiste boodschap aan de verschillende doelgroepen communiceert. Denk hierbij niet alleen aan ‘producten’, maar ook aan het verhaal daarachter, wat jouw club of baan authentiek en bijzonder maakt. Iedere club of baan heeft iets unieks. Kijk daar eens naar! Probeer dat verhaal op verschillende manieren te vertellen, passend bij de diverse doelgroepen. Bekijk ook hoe de communicatie verloopt: alleen via de website of bijvoorbeeld ook via een digitale nieuwsbrief of door een presentatie te geven op een lokaal event.”
Mari Trini: “Klopt, dat zien wij ook vanuit de NGF. Clubmanagers hebben nu wel in de gaten dat segmentatie beter werkt. Graaien naar de grote groep werkt niet meer.”
Hans: “Nee, dat zijn lucky shots. Bovendien richten clubs en banen hun website nog vooral op bestaande leden en niet op potentiële leden of (nieuwe) bezoekers. De website is vaak het belangrijkste communicatiekanaal, dus het is essentieel dat elke bezoeker op dit medium de juiste informatie aantreft.”
Mari Trini: “Vaak zit de meest interessante informatie zelfs achter een inlog. In deze moderne tijd biedt de website de eerste kennismaking met een golfbaan of club. Je wilt alvast sfeer proeven via de site. Actuele nieuwsberichten en foto’s laten zien hoe de sfeer is.”
Hans: “Het is blijkbaar toch moeilijk om in de huid van de verschillende doelgroepen te kruipen. Naast informatie voor greenfeespelers of potentiële leden moet je je ook afvragen wat voor informatie een jeugdlid nodig heeft. Die zoekt heel andere gegevens dan een senior of competitiespeler. Voor alle profielen zou er een goed aanbod moeten zijn.”

KENNISMAKEN

Hans Lemm is oprichter/partner van communicatiebureau Lemm en Ten Haaf/B2B. In zijn jonge jaren schreef hij niet onverdienstelijk copy, maar tegenwoordig richt hij zich vooral op strategie. Streeft naar een lagere handicap dan zijn talent eigenlijk toelaat. Is daarom iets te vaak op zijn thuisbaan, de Noordwijkse Golfclub, te vinden.

COMMUNICATIE | Hans Lemm, communicatieadviseur

Differentiëren
Maarten: “Momenteel lijkt lid worden een besmette term binnen de golfmarkt. De entree kent drempels. Hoe kunnen we de barrière wegnemen?”
Hans: “Door het toepassen van differentiatie, verschillende lidmaatschappen aan te bieden. Maar niet met prijsaanbiedingen gaan stunten. Golf is je kernproduct, de waarde daarvan moet je in stand houden. Kies ervoor om voor verschillende behoeftes specifieke lidmaatschappen aan te bieden.”
Mari Trini: “Treedt er dan geen kannibalisatie op?”
Hans: “Waarschijnlijk komt er wel weerstand van sommige leden, maar het komt allemaal ten goede van de club. Stel, ik ben twee maanden per jaar in Friesland. Dan wil ik daar graag bij een club spelen voor die twee maanden en betalen naar rato. Dat zijn dan inkomsten voor die club. Het alternatief is dat ik niet of heel beperkt kom spelen. Clubs en banen moeten meer kijken naar de kansen die zich voordoen en daarop inspelen.”

Communicatierol NGF
Mari Trini: “Hoe belangrijk is communicatie voor het succes van de golfsport? En welke rol kan de Federatie hierin spelen?”
Hans: “Heel belangrijk. De rol van communicatie is onder meer het bieden van beleving. De rijkheid van de sport en de passie voor golf delen met alle doelgroepen. Communicatie geeft hier ook betekenis aan en maakt beloftes waar. De NGF focust zich op de promotie van de sport in algemene zin, clubs en banen kunnen onder die vlag op lokaal niveau aan de slag. Maar ze moeten het wel zelf doen. Zij kennen hun specifieke situatie en hun mogelijkheden het best, de NGF kan ze daarbij ondersteunen en concrete handvatten aanreiken.”
Mari Trini: “Eigenlijk is dit de basis voor multichannel marketing?”
Hans: “Ja, de NGF kan op hoger niveau een brede campagne neerzetten en de sport propageren, op lokaal niveau kunnen clubs en banen daarop inhaken. De NGF kan een positief klimaat creëren. Helden zoals Luiten kunnen hierbij helpen. We hebben successen nodig. Kortetermijnsuccessen om langetermijnsuccessen te realiseren. Ik geloof sterk in het bedrijfsmatig aanpakken van de communicatie. Breng de hele customer journey in kaart: identificeer bezoekers, volg ze, bied ze relevante content en probeer ze te activeren, de club in te trekken. Het is een gezamenlijke excercitie, van bestuur, leden, professionals en horeca. Pas ook nieuwe technieken toe, zoals zoekmachine-optimalisatie en retargeting. Volg potentiële leden op basis van hun IP-adres en bied ze gerichte informatie en een concreet aanbod aan. Maar misschien is dit nog een brug te ver.”

Online communiceren
Mari Trini: “In de praktijk zie ik het gebruik van online communiceren al toenemen binnen de golfsport, met name via social media. Hoe is deze ontwikkeling beter te benutten?”
Hans: “Veel clubs en banen zitten ermee in hun maag. Ze denken: we moeten iets met social media, want iedereen doet het, maar wat? Vaak versturen ze alleen berichten. Maar social media zijn bij uitstek geschikt om te peilen hoe er over je club wordt gepraat. Social listening heet dat. Ga een dialoog aan met leden en andere stakeholders. Wees daarbij niet

FOTO’S: KOEN SUYK



“Ga niet met aanbiedingen stunten. Golf is je kernproduct, de waarde daarvan moet je in stand houden”

Leeuwarder Golfclub De Groene Ster

bang voor kritiek. Gebruik het kanaal niet louter voor reclamedoeleinden of als middel om jouw boodschap over te dragen, maar stel ook vragen, deel je overwegingen."
Mari Trini: "Het is een effectieve manier om de omgeving te volgen. Je kunt eenvoudig contact onderhouden met beïnvloeders binnen én buiten de club of baan – gemeentes, scholen en bewoners – door proactief te reageren op actualiteiten in de buurt."
Hans: "Inderdaad, ga de dialoog aan met de verschillende doelgroepen. Stel je daarbij kwetsbaar op. Dat is misschien moeilijk, maar het levert veel op."
Mari Trini: "Daar zie ik zeker kansen liggen. Tevens kunnen de clubleden als ambassadeur dienen van de club en van de sport. Zij helpen dan via social media de club zichtbaar te maken, ook bij niet-golfers."
Hans: "Een heel belangrijk aspect hierbij is: zorg ervoor dat de interne communicatie op orde is voordat je extern gaat communiceren. Zorg dat iedereen het verhaal van de club of baan goed voor ogen heeft. Dat geldt voor de leden, maar ook voor de professionals en horeca. Voorkom een diffuus beeld. Zorg dat iedereen weet wat je wilt bereiken, maak ze deelgenoot van je visie en ambitie."
Mari Trini: "Op deze manier wordt het ambassadeurschap van clubleden nog belangrijker."
Hans: "Precies! Een voorbeeld: tijdens een kennismakingsdag word je hartelijk verwelkomd door de voorzitter, de professional is ook razendenthousiast, maar vervolgens word je afgesnauwd door een receptioniste, die net een slechte dag heeft. Dit soort gevallen moet je voorkomen. Het verhaal moet aan alle kanten kloppen."

Draagvlak creëren
Maarten: "Binnen de NGF zien wij de complexiteit deels ontstaan door de diverse belangen en entiteiten. Hoe kun je die samensmeden?"
Hans: "Door die af te timmeren. Door tijdens structureel overleg de dialoog aan te gaan. Mensen op de club meenemen in het verhaal, maar ze ook de ruimte geven voor eigen inbreng. Zodra iedereen overtuigd is, kun je als organisatie krachtig naar buiten treden."
Mari Trini: "Draagvlak is inderdaad belangrijk, dat hoor ik vaker bij succesverhalen. Niet te snel op de troepen vooruitlopen. Zorg dat de boodschap intern landt."
Hans: "Ja, draagvlak is essentieel. Dat zien we ook bij veel bedrijven waar we voor werken. Wij praten in eerste instantie met de marketingafdeling van een bedrijf, maar eigenlijk willen we zo snel mogelijk met sales aan tafel. Sales zit in het veld en weet precies wat mensen willen. Sales zorgt vaak voor de mooiste input, die we met de marketingafdeling niet kunnen bedenken. Door verschillende partijen in een vroeg stadium te betrekken, creëer je commitment en synergie."



FOTO: KOEN SUYK

"De rol van communicatie is onder meer het bieden van beleving"

Maarten: "Wat is de rol van de golfprofessional binnen de communicatie?"
Hans: "Hij of zij is een enorm belangrijke ambassadeur en een bindend element voor de club of baan. Daarom moet de golfprofessional worden meegenomen in een overlegstructuur. Minimaal één keer in de week. En formuleer samen doelstellingen, die je regelmatig evalueert."
Maarten: "Nu zit de golfbranche in een moeilijke fase. Clubs en banen proberen de organisatie zo efficiënt mogelijk in te richten, waardoor voor nieuwe dingen te weinig tijd is. Hoe zou je dit oplossen?"
Hans: "Door er simpelweg een business case van te maken. Formuleer heldere doelstellingen, die de investeringen rechtvaardigen. Voor zo'n bedrijfsmatige aanpak reikt het Golf Markt Business Model handvatten aan. Daarmee kunnen clubs en banen heel concreet te werk gaan. Vaak doet iedereen maar wat, met alle goede bedoelingen van dien, maar het is niet effectief. En soms kost iets tijd. Zo kun je het imago van een club of baan niet op korte termijn veranderen. Je moet wel even in de spiegel kijken. Wat is authentiek, wat past bij je en wat kun je waarmaken? Zet wat clubs of banen uit de buurt naast elkaar, kijk hoe ze zich positioneren en ontdek wat jouw organisatie uniek maakt. Anders ben je eenvoudig inwisselbaar en dat maakt je positie veel minder sterk."

Cultuur
Maarten: "Hoe gaat dat bij andere sporten, zoals hockey? Daar zijn veel minder onderscheidende elementen te vinden ten opzichte van andere clubs."
Hans: "Hockey heeft met cultuur te maken, wordt gedreven door competitie."
Mari Trini: "Daar kun je met je identiteit aan de slag. Elke hockeyclub heeft toch een eigen identiteit en mentaliteit?"
Hans: "Ja, maar zo goed kun je cultuur niet sturen, die kun je enkel wat bijsturen. Je bent wie je bent. Dat zie ik bijvoorbeeld in het Amsterdamse Bos, daar heb je drie hockeyclubs naast elkaar en iedere club is toch heel anders. Mede door de historie en de cultuur heeft iedere club een eigen verhaal. Dat maakt elke club uniek. Belangrijk is te weten wat die unieke propositie is."
Maarten: "In hoeverre ervaar je een clubcultuur als belemmering?"

Twee korte filmpjes over clublidmaatschap. Scan de code of kijk op het NGF kanaal op YouTube.

QUICK WINS

- Bekijk de website van de club door de ogen van diverse doelgroepen, ook niet-leden. Vertel iets meer over beginnen met golf.
- Maak gebruik van technieken als Google Adwords, waarbij zoekwoorden de website omhoog halen. Plaats online advertenties.
- Richt de website zoekmachine-vriendelijk in, analyseer deze met behulp van Google Analytics en ga aan de slag met de geanalyseerde gegevens (hoeveel unieke bezoekers zijn er, waar gaan ze naartoe?)
- Ga effectief om met reeds bestaande communicatiemiddelen. Houd hierbij het doel in de gaten. Het gaat uiteindelijk om de boodschap.
- Integreer social media in de communicatie. Gebruik bijvoorbeeld filmpjes om een impressie te geven van evenementen.
- Durf te innoveren en te delen, zoals ook sportbonden met elkaar delen.
- Met het oog op duurzaamheid is het belangrijk dat golforganisaties marketing hoog op de agenda plaatsen, zodat ze er over tien jaar nog zijn. Goede marketing zorgt voor continuïteit en winstgevendheid.
- Wees je bewust van die continuïteit. Zorg ervoor dat de club of baan aansluiting vindt met de markt. Kijk naar de doelgroepen en behoeftes en stem daar het aanbod op af.
- Ga praten met mensen – beginners, jeugd, families, senioren – en luister naar hun wensen. Daar leert een club van.

Hans: "Als de leden die tegen elke verandering zijn het voor het zeggen hebben, dan verandert er niets. Terwijl de maatschappij om ons heen heel snel verandert. Je staat als club dan niet meer midden in de maatschappij. De uitdaging is om mee te gaan met de tijd en toch je kernwaarden te behouden. Kijk naar de Ryder Cup: die symboliseert de puurheid van de sport. Het toernooi oogt tijdloos en heel traditioneel, maar is qua communicatie met de tijd meegegaan. Dat is ook de belangrijkste taak van de NGF: de sport promoten, mensen binden aan de sport, voorbij ieder commercieel belang. De puurheid van de golfsport en alle facetten daarvan over het voetlicht brengen, streven naar meer en beter golf spelen."
Vragen? > maritrini@ngf.nl



"Spelend leren"

Paneldiscussie

In GolfMarkt #2 is het begrip Sportieve Ambitie geïntroduceerd. Onderdeel hiervan is het 9-stappenplan. Namens de NGF sprak Maarten Voermans, manager marketing & communicatie, met een aantal professionals, clubbestuurders en managers over het implementeren van de Sportieve Ambitie en het 9-stappenplan. Dat leidde tot nieuwe inzichten.

Clubbestuurders, professionals, baaneigenaren en -exploitanten zien steeds vaker in dat 'boeien en binden' meer is dan (liefst zo snel mogelijk) opleiden en het aanbieden van één lidmaatschapsvorm. Dat model werkte in golfmaatschappij 1.0. Maar we zijn inmiddels in fase 2.0 of misschien zelfs 3.0 beland. Een fase waarin de instroom van nieuwe golfers gevaarlijk dicht bij die van de uitstroom ligt. Niet voor niets is het beleid van de NGF erop gericht om nieuwe én huidige golfers te triggeren. Te triggeren om te gaan spelen. Te triggeren om zich te binden aan een club en nog meer te gaan spelen – én beter – om zo van golf een sport voor het leven te maken. Met het 9-stappenplan, dat ook internationaal gezien zijn gelijke niet kent, kunnen clubs, banen en pro's spelers een traject aanbieden waarin het ontwikkelen van de vaardigheid, het vergroten van de succesbeleving en het speelplezier voorop staan. Maar hoe doe je dat? Hoe werk je op een baan of club samen om de invulling van het 9-stappenplan tot een succes te maken?

Clubs

"De NGF ziet het 9-stappenplan als ondersteuning van het hele proces", steekt Voermans van wal. "Het gaat erom de wisselwerking tussen 'beter spelen' en 'meer plezier' goed in te vullen. En om duidelijk te maken dat sportieve ambitie iets is voor golfers van alle niveaus: van beginners tot en met mensen met een lage handicap. De ambities verschillen natuurlijk en het is aan de markt om die allemaal in te vullen."
"Ik ben het met Maarten eens", reageert **Dricus Prins**, bestuurslid van Golfclub Zeewolde. "Negen jaar geleden ben ik bij onze club al begonnen om de focus op golf als sport te leggen, want beter spelen is inderdaad meer plezier. Dat leverde in het begin veel scepsis op. Ook bij de pro's, toen ik hun vroeg of het mogelijk was om de gemiddelde handicap van onze 1.250 leden te laten zakken. Maar het is gelukt, omdat we de structuur van de club, de manier van lesgeven en het type wedstrijden hebben veranderd. Het is nu volkomen geaccepteerd als je op de driving range eerst een warming-up doet. En de gemiddelde handicap is gezakt: van 26 naar 21."
René Verhoef, lid van de Technische Commissie bij de Edese Golf Club: "Het bestuur van de Edese en onze commissie streven sportiviteit na. Natuurlijk wel op een manier dat de leden ook veel plezier aan hun sport beleven. Daar past een goede golfschool bij. Het is nu zo dat er leden zijn die regelmatig ergens anders les nemen. Het is mooi dat dit 9-stappenplan er is. Het is wat ons betreft een goede basis om verder te werken aan onze eigen sportieve ambitie."

FOTO'S: KOEN SUYK

"Je moet het begrip ambitie bij iedere golfer anders invullen"

Exploitanten

"Natuurlijk is onze situatie anders dan die van Zeewolde en de Edese", vertelt **Bas Geurtjens**, manager Best Golf & Country Club. "Maar club en exploitant werken nauw samen. De neuzen staan dezelfde kant op, zeker als het om de succesbeleving gaat. Die moet er op elk niveau zijn, bij elke leeftijdsgroep. Dat is de sleutel tot succes. En wat je dan als exploitant biedt, moet uiteraard bij de doelgroepen aansluiten. Het beste is een familievereniging. Dat komt tot uitdrukking bij de invulling van de Sportieve Ambitie. Maar we richten ons ook op oudere golfers. De pro's houden zich bezig met de vraag hoe je tijdens het lesgeven succesbeleving kunt creëren. De verschillende kleuren tees helpen ook. Daarmee geven we aan dat golf voor alle spelniveaus is en dat het voor elk niveau een leuke sport is."
Michel de Meijer, eigenaar van Golfbaan en Brasserie IJsselweide: "Ik denk dat golf aan ons heeft moeten wennen. Wij doen veel dingen redelijk anders. Maar voorop staat dat klanten belangrijker zijn dan ooit. In het begin begreep ik maar niet waarom het zo lang moest duren voor nieuwe golfers de baan in gingen. Dat is een rem op de groei. Wie nu nieuw bij ons is, leren we wat de etiquetteregels zijn en dan is vrij snel het moment dat je – goed begeleid – de baan in gaat. Zelfs de kennismakingsles is in de baan. Zo is er snel plezier en weet men wat het spel inhoudt. De leden van de club kijken er soms vreemd tegenaan. Mijn vraag is dan: willen jullie als club wel groeien?"
Jelle Paauw, manager Drentsche Golf & Country Club en bestuurslid van de NVG, denkt er ook zo over. "Wij 'verkopen' golfbeleving op elk niveau. De golfacademie is op de Drentsche een apart bedrijf, maar er is wel een goede samenwerking, ook met de vereniging. De pro's vervullen in het hele proces een sleutelrol. Er moet een lage drempel zijn, er moeten kansen worden geboden en er moet plezier in golf zijn. Zo maak je nieuwe én bestaande spelers enthousiast. Wat dat betreft, en nu spreek ik ook als NVG-bestuurslid, is het goed dat het golfpaspoort en het 9-stappenplan zijn samengevoegd. Dat biedt zowel de golfmarkt als beginnende golfers duidelijkheid."

Professionals

"Je moet het begrip ambitie bij iedere golfer anders invullen", aldus **Wouter de Vries**, professional op Golfclub De Hoge Kleij. "Het is maatwerk. Op IJsselweide ga je meteen de baan in. Goed om te horen. Dat is bij ons ook zo. Daar is tijdens de pro-opleiding overigens ook op aangestuurd. Ik laat nieuwe golfers proeven wat de sport inhoudt. Dat is beter dan ze eerst vier lessen volproppen met informatie. Proberen, proeven en dan zorgen dat het ze pakt. Het gaat erom spelers zo snel mogelijk het gevoel te geven dat het een sport is die je beleeft."
Wiebe Giesen, professional op Golfbaan Sluispolder: "Er is te lang niet aangeleerd wat golf is. Beginners stonden tien keer op de driving range en leerden de beginselen van de techniek, maar er werd niet gespeeld."

Spelend leren

Dat golf in Nederland aan het veranderen is, mag je op basis van bovenstaande opmerkingen wel concluderen. De oude introductie was een vorm van leren spelen, maar met de invoering van het 9-stappenplan heeft bij een aantal clubs en banen het begrip spelend

Wouter de Vries *Wiebe Giesen* *Michel de Meijer* *Bas Geurtjens* *Jelle Paauw* *Dricus Prins* *René Verhoef* *Maarten Voermans*





Golfpark De Efteling

FOTO: DE EFTELING

"Het 9-stappenplan is een soort trein, op weg naar een bepaald niveau"

leren zijn intrede gedaan. Dat is winst, want met die GVB-cursussen zijn meestal geen golfers ontstaan. Er was vrijwel geen beleving en omdat het GVB een beginstap was, kon er van een sportieve ambitie geen sprake zijn. Mensen bleven op dat lage niveau hangen en haakten vaak af, zonder het GVB te laten verlopen. Daardoor is een generatie golfers ontstaan die een slapend bestaan leidt. Met het 9-stappenplan laat je zien dat handicap 54, de vervanger van het GVB, geen eindpunt is maar slechts een begin.

"Precies!" zegt Geurtjens. "Er is niet slechts één doel waar je samen aan werkt: met het 9-stappenplan lopen de doelen lekker door. Dat mensen nu snel de baan in gaan met hun coach, dat is winst. De NGF is met dit proces heel vernieuwend bezig." Giesen: "Het 9-stappenplan is een uitstekende rode draad. Het belangrijkste is de prikkel om beter te gaan spelen over te brengen." "En je moet mensen clubjes laten vormen", voegt De Meijer toe. "We moeten in doelgroepen denken. Vraag klanten wat ze willen en deel groepjes in op basis van gelijkgestemdheid. Dan geef je ze meer redenen om naar de baan te komen." Geurtjens, aanvullend: "En ze dan vasthouden! Zorg ook dat je die clubjes kent. Dat geldt ook voor de pro's. Die moeten in het clubhuis op zo'n groepje afstappen en zeggen: 'Ik heb iets leuks voor jullie.' Bied iets op maat aan."

"Als wij negen jaar geleden zo'n plan hadden gehad, dan was het een stuk simpeler geweest", zegt Prins. "Met het 9-stappenplan houd je spelers een spiegel voor, laat je ze zien wat realistisch is. Dat prikkelt mensen, ook als ze zien dat een ander iets kan wat zij ook willen. Iedereen heeft toch iets competitiefs in zich!" De Vries: "Je moet je als professional wel actief opstellen. Ik weet dat er een tijd is geweest dat lesboeken van pro's bijna als vanzelf volliepen, maar nu moet je mensen zelf benaderen. Dat is ook leuk, want je krijgt er veel voor terug." "Wacht als pro, na een les of reeks lesjes, niet af", zegt Verhoef. "Behoud het initiatief. Gebruik dat 9-stappenplan, ook de tests. Dat geeft de golfer het idee wat hij kan doen. Hij investeert geld, tijd en moeite en moet er iets voor terugkrijgen." Giesen: "Ik geloof in periodiseren, ook voor stap 1 en 2. Een paar maanden oefenen en spelen en dan de volgende stap zetten. Het is een soort trein, op weg naar een bepaald niveau, en die reis maak je als pro en leerling samen. Denk niet in één boekje, in één cursus, maar in een traject."

"Club, baan en pro vormen de gouden driehoek die golf sterk maakt"

Gouden driehoek

Zoals gezegd is het 9-stappenplan onderdeel van de Sportieve Ambitie van de NGF. Voermans: "Om mensen te stimuleren tot een sportieve ambitie is een goede samenwerking tussen club, baan en pro nodig. Dat is de gouden driehoek die golf sterk maakt."

Paauw sluit zich daarbij aan. "Managers moeten het proces koppelen aan wat een bestuur doet, hoe een pro werkt. Ik denk dat de professional de sleutelfiguur is om golfers te triggeren en aan de club te binden. Of beter gezegd: aan de leden van de club die golf op eenzelfde manier beleven. Daar komt ook de gouden driehoek weer om de hoek kijken." Giesen: "Je loopt wel tegen de factoren tijd en geld aan. Aan een les van één uur ben je vaak anderhalf uur kwijt. Klaarzetten, plannen schrijven, evalueren, opruimen. En dan stuur je vaak ook nog vlak voor het slapengaan een filmpje naar een leerling." Paauw: "Ik zou graag zien dat een pro bijvoorbeeld zeventig procent van zijn tijd lesgeeft en dertig procent in het clubhuis is of op een andere manier met golfers bezig is om ze bekend te maken met de club." "De pro heeft een grote meerwaarde," beaamt Giesen, "ook als het gaat om het aantrekken van nieuwe leden. Hij is meestal het eerste aanspreekpunt. Maar als we kijken naar wat vaak voor pacht gevraagd wordt, dan moet je zo veel uren draaien dat er weinig tijd overblijft om de club te ondersteunen met bijvoorbeeld het werven van nieuwe leden."

Volgens Geurtjens hebben ze op Best met dezelfde uitdaging te maken. "Dus spreken we nu over het invoeren van retentie-uren voor de pro's. In die tijd praten ze met clubleden, bellen ze lesklanten na, zijn ze bij golfevents aanwezig en spelen ze soms een rondje met groepjes 'potentiëlen'. Dan moet je ze wel tegemoetkomen in de pacht." Prins: "Op Zeewolde hebben we een sportcoördinator. Daar hebben we afspraken over gemaakt met een van de pro's." "Een gewone speler kan ook als rolmodel fungeren", aldus Giesen. "Ook wie stap 1 of 2 heeft gezet. Meld dat soort zaken op je Facebook-pagina en andere social media. Succesverhalen scoren altijd."

Hulp bij implementatie

"Mooi om te horen hoe clubs, banen en pro's met het 9-stappenplan bezig zijn", zegt Voermans. "Met de aanstelling van Alexander Renders als accountmanager Sport(ieve Ambitie) laat de NGF zien dat dit onderwerp een belangrijk speerpunt is voor de komende jaren. Ook namens de PGA Holland en de NVG gaat Renders clubs, banen en professionals helpen met het implementeren van het 9-stappenplan en de Sportieve Ambitie. In het najaar vinden er zes bijscholingen plaats voor golfprofessionals, waarin alles uitgebreid aan bod komt. Deze zullen in 2015 een vervolg krijgen. Uiteraard blijven we daarnaast continu werken aan het verbeteren van het totale plan op basis van de feedback die we uit de golfmarkt krijgen."

NGF ACCOUNTMANAGER SPORTIEVE AMBITIE



Per 1 september heeft de NGF een accountmanager Sport(ieve Ambitie) aangesteld: PGA-golfprofessional Alexander Renders. Hij heeft 20 jaar ervaring met vele facetten van de golfsport op o.a. de Oosterhoutse Golfclub, Golfbaan Naarderbos en het meest recent als eigenaar van Golfschool de Haenen. Alexander is te bereiken via > alexander@ngf.nl

TIEN SUGGESTIES VOOR HET INVULLEN VAN DE SPORTIEVE AMBITIE

- **Om succes te hebben met het 9-stappenplan is meer nodig dan alleen het uitdelen van de boekjes. Geef follow-up in de vorm van golflessen per stap in groepsvorm.**
- **Maak het 9-stappenplan een belangrijk onderdeel van uw strategie om leden en kaarthouders meer plezier te laten beleven aan golf door beter te spelen. En richt u niet alleen op potentiële golfers, maar ook op huidige golfers in het gebied rond uw baan.**
- **Uw pro's zijn belangrijke ambassadeurs, maar elk project slaagt alleen als alle belangrijke stakeholders op club of baan betrokken zijn en weten wat het 9-stappenplan inhoudt.**
- **Vorm een taskforce (bijvoorbeeld Commissie Sport) waarin minimaal de headpro, de manager/exploitant en een clubbestuurder samen optrekken.**
- **Het 9-stappenplan bestaat niet uit losse stukken. Bekijk het als een groter geheel, als een motor die de golfer naar een hoger niveau kan brengen.**
- **Integreer Committed-programma's van de NGF in uw plan van aanpak.**
- **Een berichtje op de website of in het clubblad volstaat niet meer. Organiseer activiteiten, proeflessen en andere acties. Om die succesvol te laten zijn, is het van belang om te weten hoe uw spelersbestand is opgebouwd. Denk in (sportieve) doelgroepen! De NGF kan u helpen aan zeer gedetailleerde informatie. Mail naar golfmarkt@ngf.nl.**
- **Deel de successen van spelers en de golfschool via uw eigen media, maar ook via lokale kranten en andere kanalen.**
- **Gebruik www.degolfacademie.nl voor het registeren en bijhouden van de ontwikkelingen van golfers, waardoor de behandelde lesstof te allen tijde toegankelijk is voor zowel de golfer als de professional.**
- **Maak een afspraak met de NGF om samen met de accountmanager Sport(ieve Ambitie) een plan van aanpak op te stellen voor implementatie van het 9-stappenplan en de Sportieve Ambitie.**

Pure promotie

DE ÉCHTE WAARDE VAN HET DUTCH OPEN

Het Dutch Open is een succesvol topsportevenement, maar wat is de waarde van dit toernooi voor de golfsport? Er zijn veel positieve effecten, blijkt uit een rondvraag langs deskundigen, golfers, clubs en banen.

FOTO: TIG SPORTS

Dit is het toernooi dat je als Nederlander het liefste wint", zei Joost Luiten, toen hij vorig jaar het KLM Open won. "Dit is niets minder dan een droom die uitkomt. Na een zege in de majors is een overwinning in Nederland het mooiste wat er is. Voor eigen publiek spelen is voor mij zoiets als een volle Kuip."
Dat het KLM Open grote impact heeft, zeker met een Nederlandse winnaar, bleek in september 2013. In de grote kranten stonden koppen als 'Nederland heeft er een boegbeeld bij' en 'Sportman om een voorbeeld aan te nemen'. Mooier kon het niet: golf kreeg nog meer media-aandacht dan bij een 'gewoon' Dutch Open. En de 'gewone jongen' Joost Luiten, net ambassadeur geworden van het kampioenschap, ontkrachtte het beeld dat golf een elitaire sport is. Ook de hoofdsponsor spinde garen bij het laatste Open, want de KLM had kort daarvoor een sponsorcontract met Luiten gesloten.

Uit de elitaire hoek

Nederland mag trots zijn op het Dutch Open – voluit het Internationaal Open Golfkampioenschap van Nederland – dat al 102 jaar bestaat. Het begon in 1912 met een 36-holeskampioenschap op de oude baan van de Koninklijke Haagsche G&CC. Dankzij Robbie van Erven Dorens werd het Dutch Open begin jaren tachtig een kampioenschap met internationaal aanzien. 'Mr Golf' trok sponsors aan, vergrootte het tentendorp en haalde wereldsterren naar Nederland, zoals Greg Norman, Payne Stewart en Fred Couples. TIG Sports, het bedrijf dat de organisatie tien jaar geleden overnam, borduurde voort op het succes en zette ook in economisch mindere tijden een toernooi met allure neer."We wilden golf uit de elitaire hoek halen", zei organisator **Martijn van der Meulen** na het tiende Open van TIG Sports in 2013. "Ik denk dat we daarin goed zijn geslaagd. Thema's als 'Beleef-het-mee' vormen nog altijd het fundament. Als je kijkt naar de toegenomen media-aandacht en publieke belangstelling, dan kun je zeggen dat dit de juiste insteek was."

Spin-off

Het Dutch Open onderscheidt zich op een aantal punten van andere European Tour-wedstrijden. Het wordt gespeeld op klassieke (links)banen, zoals de Hilversumsche, waar topspelers graag komen. Ook is het toernooi gekoppeld aan een golfbeurs en heeft het een groter tentendorp dan een gemiddelde wedstrijd van de European Tour. Het promodorp biedt mogelijkheden voor hospitality en promotie van sponsors, leveranciers, banen en clubs. De toeschouwers worden extra bediend met speciale radio-uitzendingen. Behalve voor Joost Luiten is het Dutch Open ook iets groots voor de Nederlandse golfliefhebber. "De kracht van het KLM Open is dat er altijd veel toeschouwers zijn", sprak NGF-directeur **Jeroen Stevens** vorig jaar in 'Golf Weekly'. "Het toernooi is belangrijk voor golf in Nederland. Het is lastig aan te tonen dat er meer mensen gaan golfen door een KLM Open, maar ik ben er zeker van dat het toernooi een grote spin-off heeft. Het is pure reclame voor de golfsport in Nederland."

"We wilden golf uit de elitaire hoek halen, de sport breder wegzetten"

Emotie en topsport

Ook **Bob van Oosterhout**, directeur van Triple Double Sportmarketing, bezocht vele malen het KLM Open. "Wij bij Triple Double hebben als theorie dat je daar moet sponsoren waar de passie zit. De golfsport heeft voor veel mensen iets 'ver wegs', maar bij het Open is golf bereikbaar. Ik vind het een prachtig toernooi. Het biedt het publiek de gelegenheid om toppers aan het werk te zien en het is een geweldig evenement voor relatiemarketing. De NGF kan zich met uitstek tijdens het Open op de kaart zetten. Een sportbond moet proberen de fans dichter bij de sport en de sporters te krijgen, en het KLM Open leent zich hier perfect voor. Het is emotie en topsport. Joost Luiten is hierbij een zeer welkome parel op de golfkroon: een gewone Rotterdamse jongen die een

HET DUTCH OPEN IN FEITEN EN CIJFERS

2 › Het KLM Open is al twee keer uitgeroepen tot het meest duurzame toernooi van de European Tour.

7 › Zeven van de 94 edities van het Dutch Open zijn door een Nederlander gewonnen.

16 › Het KLM Open wordt de afgelopen jaren rond de 16 uur live uitgezonden door de NOS. Het toernooi is alle dagen live te zien op Sport 1. Internationaal wordt er circa 800 uur live uitgezonden in 112 landen.

15 › Elk jaar verschijnen er ongeveer vijftien Nederlanders aan de start van het Open, van ervaren Tourspelers tot jonge getalenteerde topamateurs.

67 › 67% van de bezoekers van het KLM Open bestaat uit zeer geïnteresseerde golfliefhebbers, 92% van de bezoekers beoefent de sport zelf. Ook niet-golfers komen dus in aanraking met golf.

600 › Bij het KLM Open van 2013 namen ruim 600 niet-golfers en golfers op De Golf Academie bij het promodorp een les van een PGA-professional. (Bij het Deloitte Ladies Open 2014 waren het er ruim 500.)

800 › Elke toernooidag van het Open zijn er ongeveer 800 vrijwilligers van Nederlandse clubs en banen actief.

50.000 › Het KLM Open trekt jaarlijks een kleine 50.000 toeschouwers. Wat vinden zij van het Open? Uit onderzoek door de organisatie blijkt dat het publiek 'het niveau van de golfers' en 'de sfeer' het meest aansprekend vinden. Ook worden 'kwaliteit van het golf' en 'toegankelijkheid van de spelers' vaak genoemd.

1.800.000 › Het prijzengeld van het KLM Open 2014 bedraagt 1,8 miljoen euro.



NGF Crew Café

FOTO: TIG SPORTS

wereldtopper aan het worden is en misschien de Ryder Cup gaat halen."
Maar Nederlands succes (Olympisch goud in volleybal, de zege van Richard Krajicek op Wimbledon) heeft niet altijd een positief effect op de ledengroei. Van Oosterhout: "Om het veelbesproken voorbeeld van volleybal te nemen: daar was iets anders aan de hand. Stel je voor dat president Obama morgen Bossche bollen gaat eten. Dan kun je 900 procent groei in de verkoop van Bossche bollen verwachten. Maar niet als de bakkers er geen rekening mee houden. De Nederlandse Volleybal Bond had niet op het succes gerekend en was niet klaar om het te verzilveren. Wat had moeten volgen was een offensief om de sport een impuls te geven, maar dat vereist creativiteit en actie. Veel sportbonden verzuimen nog steeds om als marketingorganisatie op te treden."

Vrijwilligers

Golfclub Spaarnwoude is een van de clubs die elk jaar vele vrijwilligers leveren voor het KLM Open. Coördinator **Fred de Graaff**: "Onze vrijwilligers bemannen altijd één hole, waarbij ze marshallen of als spotter functioneren. Ik ben nu 74 en coördineer de inzet van deze vrijwilligers al achttien jaar, samen met mijn vrouw. Waarom? Omdat het hartstikke leuk is! Je hoort er echt bij, ziet de topspelers over wie je leest. Alle vrijwilligers vinden het prachtig. En onze inzet bij het KLM Open versterkt de binding op de club. Een paar dagen voor het toernooi komen we met alle vrijwilligers bijeen. Dit jaar zijn dat er 31. We geven dan voorlichting over hoe het werkt, delen formulieren uit en hebben na afloop een dinertje. Bij het Deloitte Ladies Open zijn we overigens ook actief; dan bemannen we twee holes. Als vrijwilliger worden we grandioos verzorgd. We krijgen lekker eten, een jack en een polo. Alleen hebben ze mijn maat nooit... Maar ik ben nu een beetje afgevallen, dus wie weet."

Positieve effecten

Daan Slooter is sinds 2004 toernooidirecteur van het Dutch Open. Wat zijn volgens hem de positieve effecten van het evenement? "Er zijn twee belangrijke hoofdeffecten. Het toernooi inspireert golfers om meer rondjes te spelen. En de golfsport krijgt in de periode van het KLM Open veel aandacht. Zo komen meer mensen in aanraking met de sport en beginnen meer mensen met golf. Het KLM Open is het enige moment in het jaar dat leden van golfclubs en klanten van commerciële banen zelf naar Europese topspelers kunnen kijken. Het topsportevenement heeft een motoriserend effect op talenten en een aanzuigende werking op mensen die golf als sport zien. Het biedt de grootste golftalenten van Nederlandse clubs de mogelijkheid om te spelen op het hoogste niveau en te wennen aan de omstandigheden. Denk aan Joost Luiten. In 2005 miste hij de cut. In 2006, toen hij pro werd, opnieuw. Maar in 2007 werd hij tweede en begon zijn carrière. Ik denk dat een sport niet groot kan worden in een land zonder een topevenement.
"Er zijn ook andere gunstige effecten, zoals de kennis die de greenkeepers en hulpgreenkeepers bij het KLM Open opdoen. Die kennis wordt gedeeld en is goed voor het niveau van alle banen in Nederland. Het KLM Open heeft ook een voortrekkersrol vervuld op het gebied van duurzaamheid. De duurzame stappen op de Dutch Open-banen hebben andere banen gemotiveerd om ook het GEO-certificaat te halen. Verder is het KLM Open de jaarlijkse ontmoetingsplaats en netwerkmogelijkheid voor iedereen die werkzaam is in golf. En dankzij het internationale karakter blijft de NGF in contact met internationale organisaties en wordt kennis gedeeld."

Gratis toegang

"Zonder topevenement kan een sport niet groot worden in een land"

"Grote waarde heeft het Dutch Open zeker, maar ik denk dat de waarde nog veel groter kan worden als de toegang gratis wordt", aldus **Rolf Muntz**, oud-European Tour-speler en commentator bij Sport 1. "Nu kunnen NGF-leden online één dagkaartje voor tien euro bestellen. Mijn mening: laat iedereen, ook niet-golfers, gratis naar binnen. Hoe meer mensen, hoe beter. Je moet laten zien dat golf een sport voor iedereen is. Als er heel veel mensen komen, is dat ook aantrekkelijk voor de sponsors. Het Dutch Open heeft waarde, omdat het een moment is dat alle aandacht op golf is gericht. Gebruik dit moment en geef iedereen het 'beleef-het-meegevoel' door die laatste drempel voor bezoekers weg te halen."

Goede pr

Golfsociëteit De Lage Vuursche zette bij KLM Opens op de Hilversumsche shuttlebusjes in. "Wij zijn 'de club van de service'", verklaart directeur **Arnoud de Jager**. "We wisten dat veel van onze leden naar het KLM Open wilden en boden daarom deze service aan. De busjesdienst werd gesponsord door Stern en De Lage Vuursche betaalde de chauffeurs. Ik weet niet of er dankzij de shuttleservice veel meer leden dan normaal naar het KLM Open zijn gegaan, maar onze leden waardeerden de actie enorm. Onze baan in Den Dolder ligt vlak bij de Hilversumsche, maar het publiek moet elders parkeren. Met onze shuttlebus konden we de fans voor de deur afzetten.
"Wat de waarde is van het Dutch Open voor Nederlandse golfers, clubs

HOOFDSPONSORS DUTCH OPEN

1981-1990 > KLM

1991-1995 > Heineken

1996-1997 > Sun Microsystems

1998-2002 > TNT

2004-heden > KLM

Harm Kreulen, directeur KLM Nederland, over de sponsoring van het Dutch Open: "In 2003 gingen KLM en Air France samen. We wilden het KLM-merk nieuw elan geven, met name in onze thuismarkt, en onze Dutch roots uitdragen. Het Dutch Open is dan een mooi platform. Nu dient het KLM Open twee belangrijke doelen: zo draagt het toernooi belangrijk bij aan onze uitstraling en brand identity en is het een uitstekend platform voor ons relatiemanagement-programma."



De Golf Academie

FOTO: MARI TRINI HERMOSO





Met Lotto maakt u elke zaterdag kans om de Jackpot van minimaal € 7,5 miljoen te winnen. Maar wist u dat u ook automatisch de Nederlandse sport steunt? Dankzij de jaarlijkse miljoenenbijdrage van Lotto aan de sport wordt de Nederlandse Golf Federatie, verenigingen en de top- en breedtesport ondersteund, wordt talent ontwikkeld en worden lokale trainingsfaciliteiten verbeterd. Dus als u van Golf houdt, speelt u Lotto! Ga naar lotto.nl of speel mee in de winkel. Aan de slag!

lotto.nl 18+

Media-aandacht



FOTO: TIG SPORTS

en banen? Je kunt ook vragen: hoe belangrijk is Joost Luiten voor golf in Nederland? Onderzoek heeft aangetoond dat internationale successen van Nederlandse sporters weinig invloed hebben op de groei van die sporten, maar dat kan ik me niet voorstellen. Ik denk dat het Dutch Open heel belangrijk is. Enthousiaste golfers nemen vrienden en kennissen mee, en die ervaren hoe mooi golf is. Het Dutch Open is goede pr voor de sport. Hoe gaaf is het niet om de Europese top in je eigen land te zien spelen?"

PRIJZENGELD GROTE SPORTEVENEMENTEN IN NEDERLAND

KLM Open
$ 2.400.000 (€ 1.800.000)

ABN AMRO Tennis
$ 1.400.000

TT Assen
$ 1.300.000

Transavia Grand Slam Beachvolleybal
$ 1.000.000

Indoor Brabant
$ 920.000

(Bron: NOS)

Meedoen

Deelnemen aan het KLM Open: voor talenten op Nederlandse golfclubs is het een droom. Topamateur **Severiano Prins** (19) van de Haarlemmermeersche Golfclub won in juli een wildcard voor het Dutch Open door zijn zege in het Dutch Junior Open. "Heel gaaf dat het gelukt is! Samen met mijn coach, Jan van Oosbree, had ik het KLM Open als een van mijn belangrijkste doelen gesteld. Het KLM Open is het grootste toernooi dat we hebben. Ik kan me nu meten met de Europese top en zelfs een deel van de wereldtop. Ik kan kijken wat mijn niveau is ten opzichte van de European Tour, ik kan wennen aan spelen met veel publiek en camera's. Kortom, ik kan enorm veel leren, ook mentaal."

Platform

Tot slot de visie van **Martijn van der Meulen** van TIG Sports. "Zonder de hulp van vrijwilligers, voor wie de NGF de verantwoordelijkheid op zich geeft genomen, is het KLM Open ondenkbaar. Maar de begroting wordt bijna volledig bij elkaar gebracht door commerciële partijen. Alleen dankzij onze partners en sponsors is zo'n groot evenement nog in Nederland te organiseren. In andere landen is de overheid soms geldschieter, of een landelijk of regionaal toerismebureau, maar in Nederland niet. Desondanks heeft het toernooi grote waarde voor de golfmarkt. Het KLM Open is het vlaggenschip van het Nederlandse golf. Het is een ontmoetingsplaats voor golfliefhebbers en iedereen die met golf te maken heeft, maar ook voor heel zakelijk Nederland. Het KLM Open biedt een platform waarop iedere partij in golf zich kan etaleren. En natuurlijk zijn tijdens het Dutch Open de ogen van de media gericht op golf. De economische impact van het KLM Open op de Nederlandse golfmarkt is moeilijk te kwantificeren. Maar het toernooi heeft een grote nationale publiciteitswaarde voor golf en een grote internationale mediawaarde."

› **www.klmopen.nl**
› **www.tigsports.nl**

FAMILIEGOLF

EFTELING GOLFPARK: EEN BELEVING VOOR FAMILIES

Al 62 jaar is de Efteling goed in het creëren van een fantastische beleving voor families. Reden waarom het Efteling Golfpark heeft besloten om golf aan te bieden in combinatie met toegang tot het attractiepark. En hoe kan dat beter dan met familiegolf?

Robert den Hartog, manager van het Efteling Golfpark, vertelt enthousiast hoe het idee is ontstaan. “Golfclub Efteling is Committed to Jeugd, en steeds als wij kinderen op de baan zien, dan gebeurt er iets. Het geeft een plezierige dynamiek. Wij geloven in het aanspreken van verschillende doelgroepen, en bij jeugd horen natuurlijk families. Samen met de NGF hebben we diverse bijeenkomsten georganiseerd om een concept uit te werken waarmee het Efteling Golfpark zich kan onderscheiden van andere banen. We zijn begonnen met een analyse van de mogelijkheden en het samenstellen van een projectgroep. Daarna hebben we producten en een programma ontwikkeld. Met het programma Committed to Familie willen we de golfsport toegankelijker maken voor families. We willen dat de sport gerespecteerd wordt. Dat vinden we erg belangrijk.”

Ambassadeur

Het familiegolf-programma van het Efteling Golfpark krijgt een eigen ambassadeur. “Geen karakter dat we kennen uit de Efteling, zoals Pardoes, maar afkomstig uit de natuurlijke omgeving van de golfbaan. Een slim, sluw en chic karakter: Reinaert de vos.
“De ambassadeur gaat een grote rol spelen en is met veel zorg en aandacht ontwikkeld”, aldus Den Hartog. “Families kunnen tijdens de golflessen pins verdienen met de afbeelding van de ambassadeur, er zijn gadgets voor aan de tassen, speciale scorekaarten en de ambassadeur heeft zelfs een eigen familiekamer in het clubhuis. Op de speciale familiedagen zal ook de menukaart in het teken staan van het nieuwe karakter. Het was belangrijk om een totaalpakket te ontwikkelen dat past bij de behoefte en beleving van jonge gezinnen en dat is gelukt.”

Familielidmaatschap

Het Efteling Golfpark heeft gekozen voor een familielidmaatschap waarbij onder andere tien familielessen zijn inbegrepen. Verder geldt een onbeperkt speelrecht op de Par-3 baan, en op woensdag-, zaterdag- en zondagmiddagen is ook de 18-holesbaan gereserveerd voor families. Er zullen minimaal acht thema-activiteiten georganiseerd worden én de families krijgen een abonnement voor vier maanden dat onbeperkt toegang biedt tot het attractiepark. Momenteel worden het product Reinaert familiegolf verkoopbaar gemaakt en de communicatie-inzet bepaald. Het familielidmaatschap is vanaf oktober beschikbaar.

› www.efteling.com/golfpark

FOTO: DE EFTELING

Wegwijs in erfpacht voor golfbanen

De NGF heeft al aardig wat ‘wegwijsboeken’ gemaakt, maar twijfelde aanvankelijk over een leidraad over erfpacht. Elk erfpachtcontract en elke erfpachtsituatie is immers uniek, zoals ook bleek uit de uitkomsten van de enquête over dit onderwerp. Maar gaandeweg raakten we steeds meer overtuigd van het nut en de noodzaak van een Wegwijs in Erfpacht.
Vanwege de grote onderlinge verschillen is op de meest gestelde vraag, over de hoogte van de canon van andere banen, niet gemakkelijk antwoord te geven. Maar misschien is dit ook niet de belangrijkste vraag. Tenslotte is de prijs die u zult moeten betalen niet alleen een kwestie van vraag en aanbod (van grond), maar ook van uw onderhandelingspositie en -ruimte. Hoe ziet uw huidige contract eruit? In hoeverre hebt u aan het einde van de contractperiode recht op alle investeringen die u hebt gedaan? In welke tijd is uw huidige contract afgesloten en passen de voorwaarden nog bij de huidige maatstaven, of kunt u grote wijzigingen verwachten? Hebt u inzicht in de positie en de belangen van de verpachter?

Impact contract

Hoe meer informatie wij verzamelden, hoe meer we ervan overtuigd raakten dat deze leidraad een must-read werd voor alle bestuurders en managers/eigenaars van golfbanen met een erfpachtconstructie, ook als een herziening nog wel even op zich liet wachten. Een erfpachtcontract is niet alleen iets om aan deskundigen voor te leggen, zodat die de inhoud begrijpen en ernaar kunnen handelen. Ook u, als bestuurder/manager/eigenaar, moet de inhoud van uw huidige contract kennen en uzelf informeren over eventuele risico’s en te nemen acties. De inhoud van het contract (looptijd, voorwaarden, hoogte van de jaarlijkse canon, et cetera) kan immers enorme impact hebben op uw huidige en toekomstige exploitatie en dus de continuïteit van uw golfbaan.

Inhoud leidraad

In de nieuwe leidraad is kennis van erfpacht specifiek gemaakt voor golfbanen, zodat u uw positie als erfpachter kunt versterken. Naast algemene informatie over wat erfpacht is, en waarom en hoe het wordt toegepast, zijn ook waarderingstechnische aspecten beschreven, en hoe te handelen bij belangrijke beslismomenten, zoals canonherziening. Om uw eigen contract met een ‘norm’ te kunnen vergelijken en om erfpachtcontracten meer inzichtelijk te maken, is er bovendien een modelovereenkomst erfpacht opgenomen. Een model met toelichting en praktische vertalingen bij de verschillende clausules.
De leidraad is tot stand gekomen met medewerking van een werkgroep en twee deskundigen: Harm Bruggink en Michiel de Koe. Bijzondere dank aan allen voor hun inbreng!
Vanaf medio september vindt u de leidraad op de website van de NGF.

› banen@ngf.nl

AUTEURS



De heer **mr. dr. H.R. Bruggink** is als advocaat en belastingadviseur verbonden aan Bruggink & Van der Velden, Advocaten en belastingadviseurs te Utrecht. Hij is gespecialiseerd in fiscale en civiele aspecten van erfpacht en landgoederen.



De heer **ir. M. de Koe** is beëdigd rentmeester NVR en RICS Registered Valuer en als vennoot werkzaam bij Noorderstaete Rentmeesters BV te Assen. Hij is gespecialiseerd in grondzaken en erfpacht. Tevens actief als buitenpromovendus aan de Rijksuniversiteit Groningen waar hij promoveert op de juridische grondslagen voor het waarderen van erfpacht.



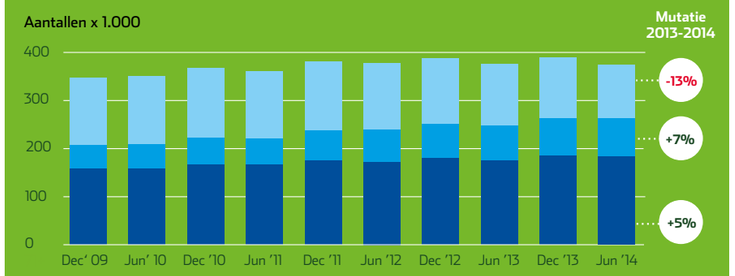
De inhoud van uw erfpachtcontract kan enorme impact hebben op uw huidige en toekomstige exploitatie

FOTO: DE HOGE DIJK

Golfbaan De Hoge Dijk

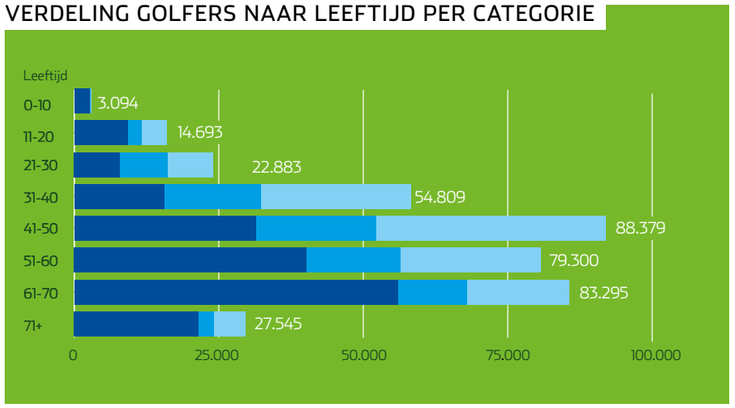
NGF GOLFMARKT DASHBOARD

ONTWIKKELING AANTAL GOLFERS VAN 2009-2014

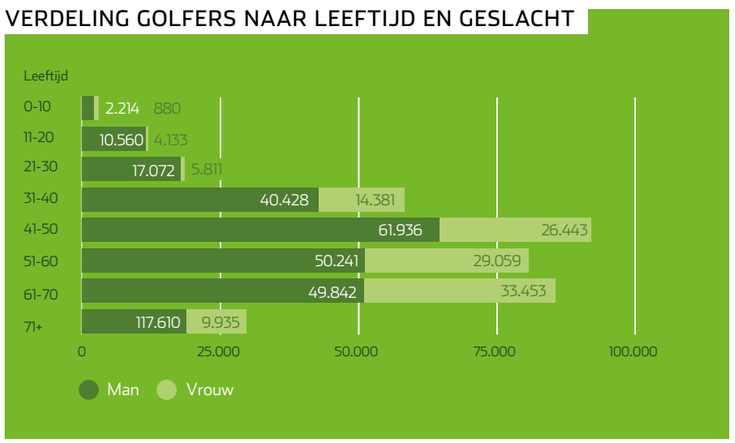


Ook dit jaar laat het aantal golfers een lichte daling zien. Per 1 juli 2014 staan er een kleine 3.000 golfers minder geregistreerd bij de NGF dan in juli 2013. Opvallend is daarbij is dat in één jaar het aantal geregistreerde golfers in de Stichting Golfsport met 13% is afgenomen. Dit heeft alles te maken met het niet meer toelaten van nieuwe spelers in deze stichting per 1 april 2013. Zowel nieuwe als bestaande golfers weten in groten getale hun weg te vinden naar zowel golfclubs met een homecourse (+ 9.300) als naar clubs zonder homecourse (+5.200).

VERDELING GOLFERS NAAR LEEFTIJD PER CATEGORIE



VERDELING GOLFERS NAAR LEEFTIJD EN GESLACHT



374.095

geregistreerde golfers in Nederland op 30 juni 2014

Mutaties 2013-2014

(Peildata 30 juni 2013 - 30 juni 2014)

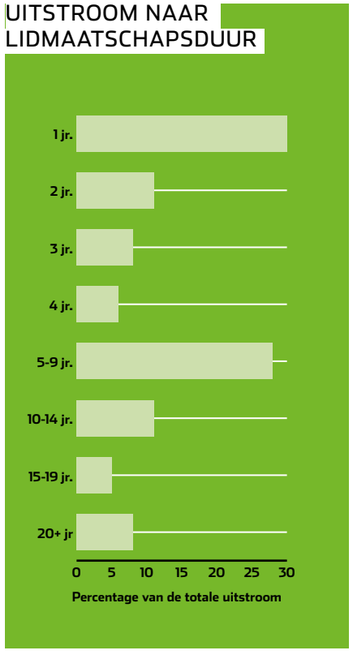
Golfers met homecourse	5% ↑
Golfers zonder homecourse	7% ↑
Golfers Stichting Golfsport	-13% ↓
TOTAAL	-1% ↓

Legenda

De vermelde categorieën zijn:

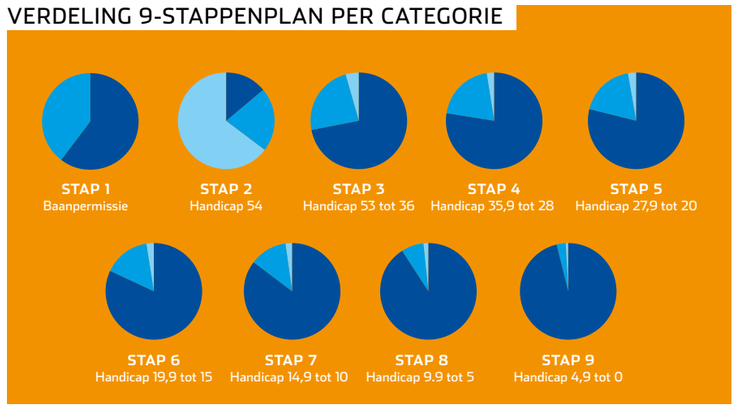
- Golfers met homecourse
- Golfers zonder homecourse
- Golfers Stichting Golfsport

UITSTROOM NAAR LIDMAATSCHAPSDUUR



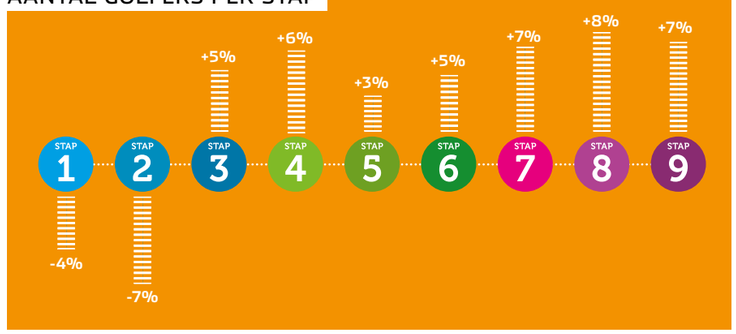
Het binden van mensen aan de golfsport blijft hét aandachtspunt. 41% verlaat de golfsport binnen 2 jaar. Dat zijn 'slechte' rapportcijfers voor de branche. We kunnen daarom niet voldoende benadrukken hoe belangrijk het is om nieuwe golfers op de juiste manier in de golfsport te ontvangen en er voor te zorgen dat zij zich snel thuis voelen in de sport en in de club. Het op de juiste manier bijbrengen van de basisvaardigheden garandeert dat zij snel spelplezier krijgen én houden, voorwaarden voor 'een leven lang golf'.

VERDELING 9-STAPPENPLAN PER CATEGORIE



De speelvaardigheid van de golfers wordt sinds twee jaar weergegeven volgens de indeling van de uniforme lesmethodiek van het 9-stappenplan. Bovenstaande afbeelding geeft weer dat de speelvaardigheid van golfers gemiddeld toeneemt als ze verbonden zijn aan een homecourse. Onderstaande afbeelding laat zien in welke Stap het aantal golfers groeit. Doelstelling van de NGF is om de speelvaardigheid verder te ontwikkelen.

PROCENTUELE ONTWIKKELING AANTAL GOLFERS PER STAP



AANTAL GOLFERS EN HOLES PER PROVINCIE



COMMITTED TO-PROGRAMMA'S



Verantwoording

Zie www.ngf.nl voor verantwoording en definities met betrekking tot statistieken.

Peildatum 30 juni 2014

Voor meer marktgegevens zie de digitale bijlage

© NGF2014



NGF INFORMATIEPLEIN

ALLE INFORMATIE OP ÉÉN CENTRALE PLEK

De NGF streeft naar goede (interne) communicatie met haar leden, vrijwilligers en overige stakeholders (golfbanen en golfprofessionals), onder andere via bijeenkomsten, de ALV, de nieuwsbrief, nieuwsberichten en bezoeken aan de clubs en banen. Om meer structuur te geven aan de interne communicatie heeft de NGF een extranet ontwikkeld: het NGF Informatieplein. Golfclubs en golfbanen kunnen hier veel informatie vinden. Doel is de betrokkenheid bij en ondersteuning aan golfclubs en commissieleden te vergroten.

Servicegericht
Met het NGF Informatieplein wil de NGF ook haar service verhogen. Zo kunnen alle golfclubs en golfbanen via het informatieplein een bericht sturen naar hun aanspreekpunt, waarna de betreffende medewerker zo snel mogelijk aan de slag gaat. Ook zorgt de NGF er met het informatieplein voor dat haar leden 24/7 over informatie kunnen beschikken en inzicht hebben in communicatie tussen de NGF en de club. Hierdoor kunnen nieuwe vrijwilligers op een club zich gemakkelijk 'inlezen'. Samen met de leden zorgen de medewerkers van het Federatiebureau voor het onderhoud van het informatieplein.

Het NGF Informatieplein geeft inzage in:
- Bijeenkomsten: cursussen, vergaderingen, themadagen, etc.
- Documenten zoals lokale GolfMarktrapporten, handicaptabellen, bevestiging lidmaatschap. Per club eigen informatie.
- Interesses: elk individu binnen een club kan lid worden van projecten door het aangeven van zijn of haar interesses. Denk aan Girlz Golf, Nieuwsbrief of Committed to-programma's.

Inloggen
Via een persoonlijke inlogcode kan de gebruiker gepersonaliseerde informatie vinden. De golfclubs en golfbanen zijn zelf verantwoordelijk voor het invoeren van vrijwilligers of medewerkers die toegang moeten krijgen tot het informatieplein. Bij aanmelding ontvangen deze zo spoedig mogelijk een eigen inlogcode. Vragen? › **golf@ngf.nl**

FOTO'S: KOEN SUYK
FOTO: SHUTTERSTOCK



De jaarlijkse bijscholingsweek van PGA Holland, voor golfprofessionals beter bekend als Week 11, was dit jaar weer een groot succes. Tijdens het forum van de NGF, NVG en PGA Holland kwam duidelijk naar voren dat de PGA-professional een duidelijkere rol kan, wil én moet spelen binnen de golfclub om het golf voor alle partijen verder te brengen. In de middag benadrukte Stuart Cage het belang van het trainen met de spelers in de baan. Zijn boodschap: begin vroeg met het aanleren van de tactische elementen van het spel. Een greep uit de reacties van de deelnemers.

Stephan Honing over spreker **Paul Karreman:** "Tijdens de workshop 'Begeleid fysiek trainen op de club' liet Paul Karreman zien hoe je gemakkelijk uitdagende oefenvormen kunt toepassen voor alle typen golfers. Zowel kracht, lenigheid en balans als coördinatie en snelheid kwamen aan bod tijdens deze zeer duidelijke en leerzame workshop. Naar mijn mening is dit fysieke aspect van trainen een onmisbare schakel om niet alleen blessurevrij te blijven, maar ook het predicaat 'sport' meer waar te maken en nieuwe golfers aan te trekken."

Jeffrey Meijer over spreker **Jim Hardy** "Tijdens Week 11 vertelde Jim Hardy over zijn lesmethodiek 'The Plane Truth' met onder anderen Matt Kuchar. Over de voorbereiding van Kuchar op de Presidents Cup. Het samen (begeleid) trainen met de tourspelers brengt iedereen naar een hoger niveau. Zijn visie (one-plane en two-plane swings), de manier van communiceren, beeldspraak en kinesthetische aanwijzingen waren echt briljant. De metaforen van draaimolen en reuzenrad gebruik ik zelf ook in mijn lessen en ik zal ze nooit vergeten."

Egbert Nieboer over spreker **prof. dr. Peter Beek:** "Als golfprofessional ben je continu bezig om golfers op een impliciete of expliciete manier vaardigheden aan te leren en maak je telkens de afweging wanneer en hoe dit te doen. Wat was het leuk om naar iemand met zo veel kennis als Peter Beek over het (aan)leren van vaardigheden te luisteren. De nieuwe kennis houdt mij als golfprofessional scherper en alerter. Wekelijks geef ik aan een vaste groep golfers vijf oefenuren. Het is een genot om te zien hoe golfers reageren op impliciete leersituaties en na afloop van de training de ervaringen met elkaar delen. Ook de kennis die zij in expliciete leersituaties opdoen, wordt enthousiast ontvangen en besproken. Het bewust gebruiken van beide vormen van leren maakt het voor mijzelf extra leuk en uitdagend en ik ben ervan overtuigd dat dit ook voor de spelers geldt."

Frank van Rijn over spreker **Reinoud Eleveld:** "Eleveld gaf een inspirerende workshop met als titel 'Wat golfers kunnen leren van zwaardvechters'. Het was superinteressant om naar een andere trainingingsmethode te kijken en deze ook even te mogen voelen. Het heeft mij zeker aan het denken gezet en mijn kennis en visie over de golfswing en de manier van trainen verrijkt."

Meer informatie
› jh@pgaholland.nl

WEEK 11 2015

9, 10 en 11 maart 2015 zal de volgende PGA Holland Week 11 plaatsvinden en daarin zal de rol van de professional in een meer leidende functie centraal staan.



Marleen Timmers *over spreker* **Jan Maree***: "Tijdens de workshop 'Defensie en taakgericht trainen' liet overste Jan Maree duidelijk de overeenkomst zien tussen het trainen van de manschappen bij landmacht en het trainen van golfers. Eerst structureel de basisvaardigheden aanleren en daarna deze toepassen in alle mogelijke situaties en onder verschillende omstandigheden. Voor mij een reden om nog meer trainingsvormen te ontwikkelen om de aangeleerde basisslagen toe te passen in de situatie en natuurlijk de golfbaan. Een groot verschil was wel dat het bij de landmacht ging om leven en dood en bij golf om leven en plezier."*



"Als professionals willen we alles beter maken in golf"

John Boerdonk en Menno Pelk

Onder leiding van het bestuur werd er enkele jaren geleden een veranderingsproces ingezet op de Rosendaelsche Golfclub. Golfprofessionals John Boerdonk en Menno Pelk speelden daarbij een belangrijke rol. John Boerdonk: "Onze succesfactoren zijn kwaliteit, ervaring en ondersteuning in de lessen. Maar vooral enthousiasme en kennis."

"Succes begint al bij het begrip professional, dat is veel breder dan het begrip instructeur." Aan het woord is Menno Pelk, PGA-professional op de Rosendaelsche Golfclub. "Als golfprofessional zijn we op meerdere plekken inzetbaar, bijvoorbeeld als technisch adviseur voor het bestuur of commissies."

KENNISMAKEN

John Boerdonk (links) is sinds 2002 PGA-professional en sinds 2010 head professional bij de Rosendaelsche Golfclub. Op het CIOS in Sittard maakte hij kennis met de golfsport. Hij speelde diverse wedstrijden op de EPD Tour, de Challenge Tour en twee keer op de European Tour, als deelnemer aan het KLM Open (in 2006 en 2008).

Menno Pelk (rechts) is PGA-professional sinds 2008. Hij was werkzaam op Golfclub Heelsum en nu op de Rosendaelsche Golfclub. Sinds 2009 is hij verbonden aan de Harold Swash Putting School of Excellence, toonaangevend in putt-instructie in Europa. In zijn Putting Works Studio in Bunnik verzorgt hij coachingsprogramma's voor de serieuze golfers.

John Boerdonk, head professional, knikt. "De rol van professional wordt vaak onderschat op golfbanen. Maar deze rol is aan het veranderen, wat past bij de huidige ontwikkeling van clubs en banen. Wij kunnen veel meer toegevoegde waarde bieden. Wat is nou mooier dan samen met de horeca en de baan goed samen te werken?" "Deze driehoek hebben we hier, op de Rosendaelsche, kunnen creëren", vervolgt Pelk. John werd drie jaar geleden door het bestuur aangenomen, samen hebben ze het balletje laten rollen. Ook in samenwerking met kundige commissies is er in korte tijd veel veranderd en gerealiseerd. Er zijn onder meer nieuwe oefenfaciliteiten, een vernieuwd clubhuis en twee nieuwe holes gekomen. Ook met de jeugd zijn we een heel andere kant op gegaan, wat resulteerde in een nieuw opleidingsprogramma en zelfs een jeugdhonk!" Boerdonk: "Dat was ook wel nodig. Bij een ongewijzigd jeugdbeleid bestond de kans dat de club over twintig jaar niet meer zou bestaan of in ieder geval zou zijn gehalveerd. Kijk naar de vergrijzingscijfers van het CPB. Als professionals willen wij alles beter maken in golf. Zoeken naar perfectie, en daarbij een win-winsituatie creëren."

Draagvlak creëren

"De snelheid van veranderen is ook bepalend voor het succes", gaat Boerdonk verder. "Soms is het nodig om even een rustmoment in te plannen. Zo hebben we ons jeugdprogramma afgelopen december eerst gepresenteerd aan het bestuur en de jeugdcommissie. Vervolgens hebben we in februari van dit jaar alle ouders, grootouders en kinderen uitgenodigd voor een bijeenkomst. De zaal zat vol met 150 personen. We kregen enthousiaste reacties op onze presentatie. Het besef was er dat er jeugd nodig is om de club te laten overleven. Overigens hebben we dit succesmoment mede te danken aan de cijfers uit GolfMarkt. Daardoor kwamen we tot het inzicht dat er iets moest veranderen. Samen met accountmanager Patty Smit van de NGF zijn we onze plannen gaan uitwerken. Het begint met draagvlak creëren bij de juiste doelgroep – vaak de beïnvloeders binnen een club – om begrip te krijgen voor de geplande verandering en de noodzaak ervan in te zien."
Pelk vervolgt: "Waar wij naartoe willen, is dat niet alleen volwassenen maar ook jongeren het gezellig vinden op de golfclub en dan zin krijgen om ook te leren golfen. Vervolgens kunnen we producten maken voor de diverse doelgroepen. Wij zien nu dat leden vol trots hun kleinkinderen meenemen naar de club en daarvan genieten."

Nieuwe lesprogramma's

Pelk en Boerdonk willen aansluiting houden bij alle leden van de club. "Als we weten wie onze klanten zijn, kunnen we de best passende lesproducten en -programma's aanbieden aan de leden, voor alle leeftijden en spelniveaus."
Dankzij hun inzet en passie hebben de heren in de afgelopen maanden al meer jeugdleden binnengehaald. Dit heeft er zelfs toe geleid dat de jeugdcommissie het bestuur ervan heeft overtuigd dat kinderen op meerdere momenten in het jaar lid moeten kunnen worden. Een hele stap voor de Rosendaelsche. Pelk: "Ons lesprogramma is ook verbeterd en de frequentie is verhoogd. Onze jeugdlessen zijn vernieuwd. Ze duren 90 minuten, waarvan 45 minuten techniek en 45 minuten bootcamp-achtig met TPI. Onze programma's zijn ontwikkeld op basis van leeftijdsafhankelijke sportkenmerken. Voor de beleving krijgen de leerlingen verschillende kleuren petten (rood, wit, blauw, groen en zwart). Die symboliseren hun niveau. Met buttons op de cap geven we de fysieke vaardigheden aan. Zonder het behalen van je fysieke skills kun je niet doorgroeien naar het volgende niveau."

Gezamenlijk doel

"Het is een kwestie van durven blijven investeren, van zaadjes planten. De meesten willen meteen oogsten, maar door met elkaar samen te werken en kennis te delen kunnen we ons juist vermenigvuldigen", aldus Boerdonk. "Kennis delen met elkaar – bestuur, professionals en golfbaanexploitanten – is tevens de golfsport verbeteren. Dat is ons gezamenlijke doel! Als golfprofessionals kunnen wij over en weer communiceren met klanten en leden op verschillende niveaus. Nog beter is te luisteren en te kijken, de klant voorop te zetten. Daar helpen de NGF-golfprofielen goed bij. Welke mensen heb ik op de club rondlopen?"

Golfreis

Tot slot geeft Boerdonk nog een voorbeeld van een succesvolle verandering op de Rosendaelsche. "Vorig jaar winter hebben we een golfreis georganiseerd. Dit hadden we eerst voorgelegd aan het bestuur, omdat het nieuw was op de club. We verwachtten niet zo veel reacties, maar binnen vier dagen hadden we al 49 aanmeldingen! Begin dit jaar zijn we voor de tweede keer op golfreis geweest en hadden we tachtig deelnemers. Hieruit blijkt nadrukkelijk dat onze club behoefte heeft aan verandering en openstaat voor nieuwe enthousiaste ideeën. Wij willen daar graag een belangrijke rol in spelen."

› **www.rosendaelsche.nl/de-club/professionals/**

FOTO'S: KOEN SUYK



"Succes begint al bij het woord professional, dat is veel breder dan het begrip instructeur."

Het roer moet om

Op weg naar duurzame speelkwaliteit



In het redactionele voorwoord op pagina 4 stelden we in navolging van Darwin vast dat de voorwaarde voor structureel succes het vermogen is om zich aan te kunnen passen als de omgeving daarom vraagt. Dat vermogen wordt de komende jaren voor de golfbranche danig op de proef gesteld. De samenleving eist een transitie: geen pesticiden meer op golfbanen na 2020! De branche is aan zet. Inspanning is niet voldoende, het gaat om resultaten. Vorig jaar uitte de overheid het voornemen om een totaalverbod voor pesticiden in te stellen voor niet-agrarisch gebruik per 2015. De golfbranche krijgt echter vijf jaar extra de tijd om het gebruik van chemische bestrijdingsmiddelen tot nul af te bouwen. Afspraken hierover worden dit najaar juridisch vastgelegd in een samenwerkingsovereenkomst, een zogeheten Green Deal.

De golfbranche heeft zich in het overleg met het ministerie van Infrastructuur en Milieu op het standpunt gesteld dat een pesticidenverbod per 2015 voor de golfsector niet haalbaar is. Hierbij is aangegeven dat het zinvoller is om in te zetten op zelfregulering om te komen tot vermindering van gebruik. Dit overleg heeft geleid tot een uitzonderingspositie voor golf en andere natuurgrassoorten. Deze uitzondering geldt echter maar tijdelijk en eindigt per 2020. De golfbranche moet er dus aan geloven: speelkwaliteit blijven bieden zonder gebruik van chemische gewasbeschermingsmiddelen.
In september worden de uitvoeringsprogramma's van de verschillende betrokken organisaties afgestemd en vertaald naar de Green Deal. De verwachting is dat dit juridische document in de herfst ondertekend gaat worden.
Afspraken die over pesticidengebruik binnen de Green Deal worden gemaakt met het ministerie, gaan de praktijk van golfbaanbeheer ingrijpend raken. Het is van belang dat lokale beheerders en uitvoerders zich bewust zijn van de urgentie om zelf op lokaal niveau tot actie over te gaan. De NGF, NVG en NGA bieden ondersteuning waar dat mogelijk is.

Drie thema's

In de Green Deal worden actiepunten genoemd binnen drie thema's. Ten eerste zal ingezet worden op voorlichting, waarbij het doel is om golfbaanbeheerders bewust te maken van de opdracht en hen in de juiste richting te bewegen. Een structureel communicatietraject zal voor de golfbranche worden uitgewerkt.
Het tweede thema is 'zelfregulering'. Dit houdt in dat de branche de verantwoordelijkheid op zich neemt om de afhankelijkheid van chemische gewasbescherming af te bouwen. Concrete resultaten worden geëist. Per jaar zal de branche voortgang moeten tonen.
Het derde thema kent twee speerpunten: onderzoek en innovatie. In een onderzoek dat door onderzoeksbureau TAUW eind 2013 in opdracht van de overheid is uitgevoerd, is vastgesteld dat met de huidige stand van kennis en techniek chemievrij beheer van golfbanen nog niet mogelijk is. Tevens werd aangegeven dat de komende jaren geen doorbraak verwacht wordt die dit wel mogelijk gaat maken. Het is dus essentieel dat wordt ingezet op onderzoek en innovatie.

De golfbranche moet er dus aan geloven: speelkwaliteit blijven bieden zonder gebruik te maken van chemische gewasbeschermingsmiddelen.

Europese Richtlijn

Pesticiden vormen voor het milieu en de volksgezondheid een potentieel gevaar. Mede door de actuele maatschappelijke discussie over de bijensterfte in relatie tot het pesticide Merit Turf en de discussie over het risico voor de volksgezondheid van het onkruidbestrijdingsmiddel glyfosaat (merk: Round Up), zet de politiek hoog in om pesticidengebruik af te bouwen. De nationale overheden van Europa worden daartoe mede aangezet door de Europese Richtlijn van 2009.
De vraag welke milieudruk wordt veroorzaakt door pesticidengebruik op sportvelden, doet volgens de politiek niet ter zake. Men wil van pesticiden af per 2020. Het ministerie erkent dat het uitbannen van chemische gewasbescherming binnen de agrarische sector de grootste uitdaging voor ons land is. Zij geeft daarbij aan dat dit andere sectoren niet ontslaat van hun verantwoordelijkheid.

Speelkwaliteit

Pesticiden blijken nog nodig om de gewenste speelkwaliteit die de golfsport vereist, structureel te waarborgen. Hoewel nu reeds sprake is in de golfbranche van bewust en terughoudend gebruik van pesticiden en duurzaam beheer, moeten de komende jaren grote stappen genomen worden. Het is nodig op elk niveau - maar vooral op clubniveau - de discussie over speelkwaliteit in gang te zetten en zich hierbij af te vragen welke speelkwaliteit past bij de golfbaan, de speelvaardigheid van de doelgroep én het budget.

Perceptie

In de besprekingen met milieuorganisaties blijkt regelmatig dat de perceptie en realiteit rond het beheer van golfbanen uiteenlopen. Dit pakt nadelig uit voor de branche. Het is van belang om op lokaal niveau actief te werken aan de beeldvorming. Het geven van inzicht in de huidige onderhoudspraktijk, de milieuzorg, de biodiversiteit en het natuurlijke beheer dragen daaraan in belangrijke mate bij.
De golfbranche heeft veel te winnen bij een nauwe samenwerking met natuurorganisaties, provinciale milieufederaties en waterwinbedrijven. Er is een duidelijk gedeeld belang te vinden. Deze organisaties staan positief tegenover samenwerking.

De branche is aan zet. Inspanning is niet voldoende, het gaat om resultaten.

Samenwerken

De afgelopen maanden heeft veelvuldig overleg plaatsgehad tussen de NGA, NVG en NGF. Waar de belangen van golf overlappen met die van andere sporten, wordt samenwerking ontwikkeld met NOC*NSF en de KNVB. De andere betrokken organisaties zijn het ministerie Infrastructuur en Milieu, Vewin, milieufederaties en de BSNC.
In de eerste fase van de Green Deal zal veel aandacht besteed worden aan kennisuitwisseling. Best practices, onder de noemer IPM (geïntegreerde gewasbescherming; zie inzet hiernaast), zullen getoetst worden en gecommuniceerd worden via landelijke en regionale voorlichtingsbijeenkomsten.
Omdat het belangrijk is een representa-

BEST PRACTICE: INTEGRATED PEST MANAGEMENT

De bestaande standaard voor onderhoud van golfbanen is Integrated Pest Management (IPM), ofwel geïntegreerde gewasbescherming. Deze methodiek houdt in dat chemische bestrijdingsmiddelen pas mogen worden ingezet als elk alternatief niet tot de gewenste resultaten heeft geleid. Daarbij staan preventie en de inzet van niet-chemische middelen voorop. Wanneer inzet van chemische middelen toch nodig blijkt, moet goede toedieningsapparatuur worden gebruikt en moeten maatregelen worden genomen om de milieudruk als gevolg van gebruik te minimaliseren. Deze wijze van werken is nu reeds verplicht, maar wordt tot op heden nauwelijks gecontroleerd. Dat gaat veranderen.
Geïntegreerde gewasbescherming is een open proces dat continu in ontwikkeling is. Doordat werkwijzen in de praktijk steeds verbeteren en doordat nieuwe technieken en middelen beschikbaar komen, kan in veel gevallen worden afgezien van de inzet van chemische middelen. Dit vereist deskundigheid en actuele kennis.
IPM zal door golfbaanbeheerders als centrale werkmethode moeten worden toegepast. Registratieplicht hiervoor, als voorwaarde voor gebruik, wordt onderzocht. Dit zal verder gaan dan de huidige standaard in gewasbeschermingplannen.
Het inzicht dat het gaat om een integrale benadering gericht op de optimale kwaliteit van het systeem bodem-water-gras leidt tot de conclusie dat de term Integrated Pest Management vervangen zal moeten worden door Integrated Turfgrass Management. Dit dekt de lading beter.

Onwettige praktijken tasten de geloofwaardigheid van de gehele branche aan

tief beeld te krijgen, wordt een enquête uitgezet onder banen, clubs, greenkeepers en aannemers. De respons viel met 17 procent enigszins tegen. Het is belangrijk om een representatief beeld te krijgen. Daarom is de enquête opnieuw uitgestuurd naar de banen, clubs, greenkeepers en aannemers die nog niet gereageerd hadden. Een overzicht van de banen die hebben meegewerkt en de resultaten van de enquête zijn op de website van de NGF gepubliceerd.

Eerlijk speelveld
De golfbranche heeft met de betrokken partijen in het overleg over de Green Deal ook bespreekbaar gemaakt dat het nodig is om er voor te zorgen dat als een verbod van toepassing wordt, dit ook handhaafbaar is. Het mag niet zo zijn dat golfbaanbeheerders die correct handelen economisch nadeel ondervinden van golfbaanbeheerders die zich niet houden aan regelgeving. Onwettige praktijken tasten de geloofwaardigheid van de gehele branche aan. Dit maakt de gehele branche kwetsbaar.

Onderzoek en innovatie
Innovatie en onderzoek zullen op landelijk niveau een impuls krijgen om de afhankelijkheid van pesticiden in sportveldbeheer verder af te bouwen en - indien mogelijk - tot nul terug te brengen. Vraagstukken en knelpunten op het gebied van duurzaam beheer worden door de Dutch Turfgrass Research Foundation vanuit de praktijk in kaart gebracht en worden gebundeld, geselecteerd en vertaald naar een gericht onderzoeksprogramma. Het kennisportaal www.sportgrassen.nl is reeds operationeel en wordt frequent geraadpleegd.

Registratieplicht
De golfbranche kent een uitgebreid instrumentarium om golfbaanbeheerders te ondersteunen in de verduurzaming van het beheer. De komende weken vindt overleg plaats over de koppeling van de programma's en applicaties en - indien nodig - de ontwikkeling van aanvullende instrumenten en programma's. Denk bijvoorbeeld aan verplichte registratie van IPM-werkmethoden. In Canada en Denemarken kent men een dergelijke verplichte registratie.
Het feitelijk onderbouwen van de claim dat een golfbaan duurzaam beheerd wordt, moet de standaard worden. Duurzaamheid is met Committed to Green/GEO voor golfbaanbeheer concreet uitgewerkt tot een overzichtelijk kwaliteitsbeheersysteem. Hoewel dit traject onvermijdelijk een bepaalde administratieve last met zich meebrengt, blijkt dat dit gaandeweg routine wordt en besparingen oplevert.

Verantwoordelijkheid en borging
Elk niveau binnen de organisatie van de golfbaan heeft een verantwoordelijkheid ten aanzien van de transitie. Het is van belang om deze verantwoordelijkheid te benoemen en de voortgang van de transitie te bewaken. Dit geldt ook als het onderhoud van de golfbaan is uitbesteed.

Greenkeepers
De greenkeepers vormen een beslissende schakel om als branche te komen tot een helder én overtuigend antwoord op bovengenoemde uitdagingen. Van belang is dat er goede afstemming is tussen beleidsmakers op de golfbaan en de uitvoerenden op de werkvloer. Zij moeten van bestuur en management wel de ruimte krijgen om deze uitdaging als prioriteit op te kunnen pakken. Actieve betrokkenheid van de greenkeepers is daarbij een voorwaarde.
Het maakt met betrekking tot de uitdaging van de Green Deal geen wezenlijk verschil of het onderhoud in eigen beheer wordt uitgevoerd of wordt uitbesteed aan een aannemer. De baan/club is in beide gevallen verantwoordelijk voor het eindresultaat.

Met golfers moet aanhoudend gecommuniceerd worden over het belang van duurzaam beheer

Golfers
Met golfers moet aanhoudend gecommuniceerd worden over het belang van duurzaam beheer. Het verwachtingspatroon met betrekking tot de speelkwaliteit dient te worden genuanceerd.
› greendeal@ngf.nl
› www.ngf.nl, dossier Green Deal


Golf De Gulbergen

IN DE AGENDA

10 december 2014
Nationaal Groensymposium over aanpak Green Deal, instrumentarium zelfregulering, best practices, onderzoek en innovatie.

FOTO'S: KOEN SUYK

OPLEIDING
BAANBELEID EN -BEHEER

DUURZAME SPEELKWALITEIT VRAAGT OM DESKUNDIG GOLFBAANBEHEER

Deze opleiding is bestemd voor u:
- als u zich realiseert dat uw golfbaan uw grootste kapitaal is
- als u wilt besparen op onderhoudskosten én de kwaliteit wilt verbeteren
- als u op verantwoorde wijze het gebruik van pesticiden wilt afbouwen
- als u erkent dat kennis van zaken nodig is om uitdagingen in te zien én aan te kunnen
- als u naast de drukte van de dagelijkse praktijk de focus wilt richten op de lange termijn
- als u het juiste beleidskader wilt scheppen om uw greenkeepersteam of uw onderhoudspartner te laten excelleren
- als u de kennis binnen uw organisatie wilt borgen en daarmee wilt voorkomen dat de leercurve steeds opnieuw gestart moet worden

OPLEIDING BAANBELEID EN BEHEER
De opleiding bestaat uit drie cursussen. Deze verschaffen de deelnemers de vereiste basiskennis en inzichten om de actuele uitdagingen op waarde te kunnen schatten en met vertrouwen aan te gaan. De cursussen kunnen ook apart gevolgd worden.

• **DUURZAAM GOLFBAANBEHEER**
26 en 27 september 2014, Golfclub Toxandria

• **OPBOUW EN ONDERHOUD VAN DE BAANONDERDELEN**
17 en 18 oktober 2014, De Hoge Dijk

• **BAANMANAGEMENT**
28 en 29 november 2014, Drentse Golfclub De Gelpenberg

MEER INFORMATIE EN AANMELDEN
Vraag de uitgebreide opleidingsbrochure aan bij
HAS Kennistransfer en Bedrijfsopleidingen,
mw C. Sibon, haskennistransfer@has.nl

WWW.HASKENNISTRANSFER.NL • WWW.NGF.NL

hogeschool kennistransfer en bedrijfsopleidingen
NGA
NVG
NGF NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE

Noordwijkse Golfclub



"Kennis delen, daar draait het om"

Annick Schreuder
Arnoud de Jager

De functie van baanmanager is volop in beweging. Bovendien wordt de functie op iedere club of baan anders ingevuld. Wat heb je nodig om succesvol een golfbaan te managen? Deze vraag stelden we aan Annick Schreuder, golfclubmanager op Amsterdam Old Course, en Arnoud de Jager, directeur van Golfsociëteit De Lage Vuursche.

"Kennis. Met name kennis delen, daar draait het om", steekt Arnoud de Jager van wal. "In golf werken we veel op eilandjes en dat is niet goed voor de club en de sport. Daarom heeft Annick het initiatief genomen om de Vereniging van Golfclub Managers op te zetten, met als doel om als vakgenoten rond de tafel te gaan zitten en met elkaar in gesprek te raken."
"Waarbij het erom gaat om wijzer te worden van elkaar", vult Annick Schreuder aan. "Mensen worden individueel lid en komen op persoonlijke titel bij elkaar. Dat creëert een vriendschappelijke sfeer. Op het gebied van bepaalde thema's willen we elkaar inspireren. Zoals tijdens de NGF Themadag, dat vind ik een mooi voorbeeld. Het oprichten van de vereniging was een mijlpaal voor mij. Momenteel zijn er vijftig leden, managers van de zogeheten ABC-clubs."

KENNISMAKEN

Annick Schreuder is ruim vijf jaar golfclubmanager op Amsterdam Old Course. Ze is verantwoordelijk voor de administratie, marketing en ledenwerving. Daarnaast is zij actief met de Vereniging van Golfclub Managers. Ze is al vele jaren werkzaam in de golfbranche, golft al ruim dertig jaar en behaalde vier nationale titels.

Arnoud de Jager begon zijn carrière als greenkeeper op U.G.C. De Pan en was later hoofdgreenkeeper bij BurgGolf. Hij was zeven jaar voorzitter van de Nederlandse Greenkeepers Associatie (NGA) en is nu ruim zeven jaar managing director van De Lage Vuursche. De Jager is een groot liefhebber van de natuur, en net als Schreuder betrokken bij de Vereniging voor Golfclub Managers.

Interne organisatie

"Maar naast kennis is er nog veel meer nodig om als manager succesvol te zijn", vervolgt Schreuder. "Een belangrijke factor voor ons is de bewegingsruimte binnen de club. Op iedere club is de invulling van manager anders. Zo heeft Arnoud op De Lage Vuursche alle vrijheid, terwijl ik meer te maken heb met het bestuur. Ook een goede interne organisatiestructuur is belangrijk." De Jager, inhakend: "Ja, bepalend voor het succes is ook dat de interne organisatie op orde is, waarbij een duidelijke identiteit ontstaat. Wie zijn we als club en waar willen we naartoe? Vaak is die identiteit niet zichtbaar. Ik durf te stellen dat er nog veel amateurisme heerst op clubs, waarbij het op bestuurlijk niveau nogal eens misgaat. Wij zien een professionalisering van de interne organisatie als een kans!"

Liefde voor de sport

"Daarnaast is liefde voor de golfsport belangrijk om als manager succesvol te zijn", aldus Schreuder. "Wij zien steeds meer om ons heen dat golfers manager worden, of dat er meer golfers binnen de organisaties werkzaam zijn." "Tot de greenkeepers aan toe", vult De Jager aan. "De hoofdgreenkeeper op De Hoge Kleij, Vincent de Vries, snapt het spel en begrijpt hoe het onderhoud gepleegd moet worden om goed golf te kunnen spelen. Hij heeft namelijk zelf een single handicap. Of neem Roel van Boekel, die vanuit de skisport bij Dirkshoorn komt: ook iemand met een groot sporthart!
"Ook het verenigingsleven is een belangrijke factor, maar de invulling daarvan verschilt per golfbaan. Zo wordt op De Lage Vuursche en op The Dutch alles door professionals gedaan, wat niet geldt voor een baan als de Hilversumsche Golf Club. Maar belangrijk is vooral dat leden zich thuis voelen en actief meedoen. Als manager moet je vasthouden aan het concept, de kwaliteit waarborgen en de juiste werknemers op de juiste plaats zetten. Maar boven alles gaat het om gastvrijheid: ken je leden of gasten."

"Een goede manager durft te ondernemen, initiatief te tonen en iets concreets neer te zetten"

Capaciteiten vrijwilligers benutten

"Het vrijwillige karakter van clubs maakt het managen dikwijls lastig", zegt Schreuder. "We zitten vaak midden in een politiek spel, tussen het bestuur, commissies, horeca en golfprofessionals in. Regelmatig ontstaat er ook miscommunicatie over onze rol, omdat er geen heldere functieomschrijving is gecommuniceerd en onze bewegingsruimte niet is geformuleerd. Die zaken moeten helder zijn binnen de club, en men moet erop vertrouwen dat wij het beste willen voor de baan, de club en de spelers.
"Ideaal zou zijn als er sprake was van een besloten vennootschap met voldoende medewerkers om leden en gasten goed te kunnen bedienen, waarbij de manager de spil is van de club en over voldoende bevoegdheden en bewegingsvrijheid beschikt. Een bestuurlijk orgaan is prima, maar meer in een toezichthoudende rol. En natuurlijk moet je in gesprek blijven met de leden. Ook interactie met het bedrijfsleven is wenselijk, om zo meer samen te bereiken. Een goede manager durft te ondernemen, initiatief te tonen en iets concreets neer te zetten.
"Mijn collega's en ik streven ernaar de capaciteiten van de vrijwilligers goed te benutten op de club. Hiervoor is vaak een duidelijke taak- of functieomschrijving nodig. De (vak)kennis van vrijwilligers kan heel nuttig zijn voor een manager, want ook hier geldt dat we van elkaar kunnen leren. Dankzij die groep enthousiaste vrijwilligers lukte het ons om op Amsterdam Old Course veertien nieuwe bedrijfsleden binnen te halen in drie maanden. De vrijwilligers waren echt een onderdeel van het succes."

"In golf werken we veel op eilandjes en dat is niet goed voor de club en de sport"

FOTO'S: KOEN SUYK



"Boven alles gaat het om gastvrijheid: ken je leden of gasten"

Toekomstvisie

"Onze visie voor de toekomst? Wij zijn voorstander van een duidelijke segmentatie", antwoordt De Jager. "Er dienen heldere keuzes te worden gemaakt in de golfbranche: een onderscheid tussen exclusieve banen, ledenbanen en pay & play banen. Daarnaast hebben we helden nodig die de sport een boost blijven geven." Schreuder: "We moeten ons ook blijven realiseren dat golf een moeilijke sport is, die veel techniek vereist. Daar moeten we veel meer uitleg over geven."
Schreuder en De Jager hopen dat de branche een serieuze ontwikkeling gaat doormaken. Dat marktcijfers helder worden, de drempels voor golf omlaag gaan en de belangen van de sport weer voorop komen te staan. Volgens De Jager wordt er door de 'greenfee-oorlog' nu op een verkeerde manier bezuinigd. "Zo wordt er bezuinigd op het onderhoud van de baan, je core business. Gepassioneerde greenkeepers worden overgenomen door externe onderhoudsbedrijven. Daardoor neemt de betrokkenheid bij de baan of club soms af. Dat is geen goede ontwikkeling."

www.golfclubmanagers.nl/
www.amsterdamoldcourse.nl/
www.golflagevuursche.nl/

Een sport voor iedereen

Tijdens een inspirerend gesprek op de Oosterhoutse Golfclub werd duidelijk dat niet alleen de NGF maar ook clubs initiatieven nemen voor mensen met een fysieke beperking. Die kunnen als voorbeeld dienen voor andere clubs en banen.

Golf is een sport voor het leven. Onder andere dankzij het handicapsysteem kan iedereen tegen iedereen spelen. De NGF streeft ernaar alle vormen van golf onder één paraplu te houden, dus ook golf voor mensen met een fysieke beperking. “Dan hoef je over het beleid voor deze golfers niet ingewikkeld te doen”, stelt Ramón van Wingerden, die als NGF-medewerker onder andere Breedtesport in zijn portefeuille heeft. “Het is heel simpel: mensen met en zonder fysieke beperking spelen golf. Dezelfde sport, dezelfde basisregels. Daarom zet de NGF zich volledig in voor deze doelgroep, ook omdat we ons realiseren dat veel mensen met een fysieke beperking niet meteen aan golf denken. De NGF vervult een voortrekkersrol en wil meer clubs en banen motiveren om golf voor mensen met een fysieke beperking mogelijk te maken.”

Voor iedereen toegankelijk

“De NGF heeft de overtuiging dat geen enkele fysieke beperking verhindert dat je golf speelt”, vervolgt Van Wingerden. “Dat besef is bij mij gegroeid toen ik in Engeland het door de European Disabled Golf Association (EDGA) georganiseerde Europees Kampioenschap bijwoonde. Er waren mensen zonder armen die speelden. Dan weet je dat er inderdaad geen beperkingen zijn.”

Hardy Sevink, manager van Golfclub Almeerderhout, vraagt zich af waarom de NGF dit nu vindt en niet tien jaar geleden. “Goede vraag!” antwoordt Van Wingerden. “Na gesprekken met onder anderen Pieter van Duijn, een van de grootste kenners op dit gebied, heeft de NGF in 2007 het Platform ‘Golf voor mensen met een fysieke beperking’ gevormd. De partijen die hier, naast de NGF, deel van uitmaken, zijn de Nederlandse Golfvereniging voor Gehandicapten (NGG), de Nederlandse Vereniging van Golfaccommodaties, PGA Holland, Stichting Handicart en een afvaardiging van revalidatiecentra. Het klopt dat we dat platform eerder hadden kunnen oprichten, maar we hebben geleerd dat je niet te snel grote stappen kunt zetten. Het is een speelveld met veel partijen en mensen. Je moet als NGF daar goed je plekje in vinden en niet ineens alles overnemen, want je weet er niet alles over. We hebben steeds meer geleerd, maar de strategie is en blijft vooral ‘de gezamenlijkheid’.”



Voorste rij: Helmuth van Heel, Pieter Roodenburgh en Monique Kalkman. **Achterste rij:** Pieter van Duijn, Peter Dirven, Hardy Sevink, Nace Leendertse en Jan van Soest.

> **“Het gaat er niet alleen om de baan toegankelijk te maken”**

Déja vu

Monique Kalkman is een topsporter die in tennis haar sporen heeft verdiend. Goud op de Paralympics, nummer één van de wereld – het zijn maar enkele aspecten van haar carrière. Sinds een paar jaar is golf haar nieuwe liefde. Heeft Kalkman met dezelfde barrières en vooroordelen als vroeger in tennis te maken? “Het is bijna een déja vu van het tennis in de jaren negentig. Dat heeft veel te maken met onwetendheid. Zo’n dertig jaar geleden werd er in Amerika voor het eerst rolstoeltennis gespeeld. De VS is een land met veel hardcourts en die vormden geen probleem voor deze nieuwe tak van sport. Maar in Nederland zijn er veel gravelbanen en de angst was dat die kapot werden gereden. Uit onderzoek van TNO bleek toen dat de puntbelasting van wielen veel minder is dan van iemand die lopend tennist. Van belang was ook dat de KNLTB het goed oppakte.”

Paniekreacties

Golf was al de sport van Pieter Roodenburgh, die in de jaren negentig bij een ongeval een dwarslaesie opliep. De speler van de Oosterhoutse herkent veel in het verhaal van Kalkman. “Ik was ooit met mijn paragolfer op een baan in het midden van het land. De mensen kwamen meteen naar buiten gestormd. Ze zagen me het liefst meteen naar huis gaan, maar met de hoofdgreenkeeper erbij heb ik laten zien hoe ik speelde. Ik ben ook een green opgereden. Vervolgens mocht ik mijn ronde spelen. Of ik de reactie van die club begreep? Zeker. Laten zien, is doen geloven.”

“Er zijn ook mensen die met een scootmobiel of Segway de baan in gaan”, vult Kalkman aan. “Ik kan mij voorstellen dat clubs zich afvragen hoe ze daarmee moeten omgaan.”

“Paniekreacties!” roept Pieter van Duijn, voorzitter van het NGF-Platform, tevens bestuurslid van de EDGA en medeoprichter van de NGG. Hij is een sterk bepleiter van het toelaten van golf tot de Paralympics én zelf speler met een fysieke beperking: hij mist zijn rechteronderarm. “Ik was ooit op een baan waar een toernooi voor golfers met een fysieke beperking zou worden gespeeld. Maar de voorzitter was faliekant tegen. Na een gesprek stelde ik hem voor toch een rondje te spelen, en na negen holes zei hij: ‘Is dit alles?’ De man had aanvankelijk niet gezien dat golfen met een fysieke beperking een sport is. Dat soort blokkades ben ik vaker tegengekomen.”

FOTO'S: KOEN SUYK



> **“Meer clubs en banen motiveren om golf voor mensen met een fysieke beperking mogelijk te maken”**

Integratie

“Golf is een mooie integratiesport”, vertelt Kalkman. “Er is al veel kennis, maar die is wat gefragmenteerd. Het zou goed zijn als er één punt was waar je de informatie kunt halen.” Van Wingerden: “Onze website, www.ngf.nl, breiden we steeds verder uit. Er is steeds meer kennis op dit gebied. Het is work in progress.”

“Een belangrijk punt is samenwerking met revalidatiecentra”, aldus Van Duijn. “Men vindt het daar uitstekend om iets met golf te gaan doen: hoe meer sport hoe beter. Maar als iemand na een paar maanden naar huis gaat, wie pakt het dan op? Dat is ook een taak voor ons platform, want als er één plaats is waar mensen met een fysieke beperking terugkomen, dan is het wel het revalidatiecentrum. We hebben nu bijna een landelijke dekking. Het gaat erom landelijke bekendheid te krijgen. Lukt dat, dan staat integratie voor de deur.” Van Wingerden: “De NGF voelt zich heel betrokken bij het proces, maar het zijn de clubs die het uiteindelijk moeten doen. Het is goed om te zien dat er voorlopers zijn. Clubs die ervaringen kunnen uitwisselen, maar ook clubs die laten zien dat die integratie vrij gemakkelijk is, omdat het over golf gaat. Mensen met een fysieke beperking spelen hetzelfde spel. Exact hetzelfde spel! Ik ben benieuwd naar de ervaringen van de drie clubs die we hier aan tafel hebben: Almeerderhout, De Batouwe en de Oosterhoutse...”

Medewerking

“Twee vrienden van ons op De Batouwe kregen vlak na elkaar een herseninfarct”, zegt Jan van Soest, voorzitter van Batouwe Minder Validen Golf (BMVG). “Dat heeft een aantal mensen op onze club aan het denken gezet, en begin dit jaar hebben we de BMVG opgericht. Natuurlijk hebben we ook de club en de eigenaar van de baan benaderd. Op

spaar & speel Fairwaystrokes

Golfers omarmen Fairwaystrokes

Stimulans voor golfend Nederland

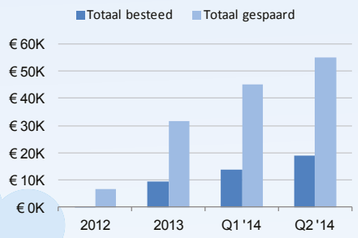
Meer en meer NGF-leden zien de voordelen van Fairwaystrokes. Dit betekent dat méér golfers op steeds méér locaties hun gespaarde Fairwaystrokes uitgeven aan greenfee, golfles of in de golfshop. Fairwaystrokes is daarmee dé stimulans voor de golfsport in Nederland.

Statistieken op de golfbanen

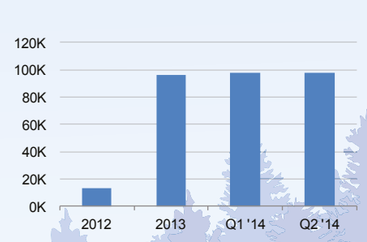
In het laatste half jaar is het aantal transacties bij aangesloten Fairwaystrokes-acceptanten verdubbeld ten opzichte van de tweede helft van 2013 (zie grafiek 'Totale transacties golfbanen, golfshops en golfpro's').

Conclusie: zowel de golfbanen als de golfers omarmen Fairwaystrokes!

Totaal besteed en gespaard



Totaal geactiveerd



Totale transacties golfbanen, golfshops en golfpro's



Communicatie

Het Fairwaystrokes-programma is online zichtbaar in advertenties en advertorials op golf.nl, golfweekly.nl en de eigen website. Ook social media worden ingezet om de golfer te bereiken.

Golfweekly, Golfers Magazine en GOLFjournaal worden voor het offline kanaal ingezet, in samenspraak met onze mediapartners TIG Sports en Sanoma (Head Office). Daarnaast is Fairwaystrokes actief tijdens het grote golf event KLM Open en sponsort zij de Sport1 GolfTour.

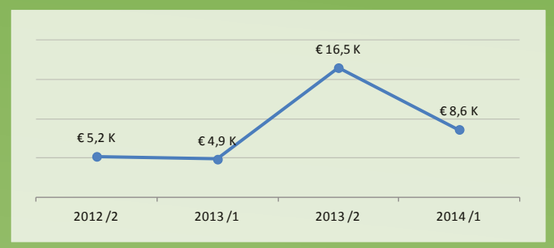


Kadobon

Sinds de introductie van de kadobon in 2012 is deze veelvuldig gebruikt als persoonlijk kado en als prijs tijdens golfevenementen. 100% van de kadoboninkomsten komen ten goede van de golfmarkt.



Totale verkoop kadobon



"Golf is uitstekend voor revalidatiecentra die een sport voor hun patiënten zoeken"

3 mei heeft de BMVG een wedstrijd georganiseerd. Toen zijn er angsten weggenomen. Nu is er de volledige support van de club en de eigenaar.
"Het gaat er niet alleen om de baan toegankelijk te maken. Er zijn veel mensen die niet weten dat ook zij met een paragolfer kunnen spelen. En dat er pro's zijn die speciale lessen kunnen geven. Veel bedrijven sponsoren deze lessen en greenfees. Maar dan is het wel nodig dat mensen met een beperking wakker worden geschud. En dat ze een bal kunnen slaan, gaan putten, het clubhuis in komen. Zodat ze uit hun sociale isolement geraken. We zijn blij met de medewerking. Nu is het een zaak van verder uitbouwen, zodat golf voor mensen met een fysieke beperking een normaal onderdeel van de sport en de club wordt."
Roodenburgh: "Wat Jan zegt, is zo belangrijk! Ik heb een jaar of dertien geleden tien maanden in een Zwitsers revalidatiecentrum gezeten en dacht dat ik de rest van mijn leven achter de geraniums moest doorbrengen. 'Nooit meer golfen?' zei een arts daar. 'Ga eens in Duitsland kijken, daar heeft iemand een speciale kar ontwikkeld'. Op mijn club, de Oosterhoutse, heb ik alle medewerking gekregen. Ineens hoorde ik er met mijn paragolfer weer helemaal bij. Ik ben lid van de wedstrijdcommissie en speel weer met mijn vrienden, doe aan de maandmedal mee. Ik ben volledig uit mijn isolement gekomen."
"Op Oosterhout zijn de ogen geopend door wat er met Pieter is gebeurd", vult voorzitter Peter Dirven aan. "Hij is een gewoon lid. Mooi is dat er bij voorgestelde aanpassingen aan de baan meteen wordt gereageerd: 'Kan Pieter daar wel in of op?'"

Geen onderscheid

Kalkman speelt op Almeerderhout. "Of ik nog ergens doorheen moest? Het mentale aspect had ik in tennis al gehad. Nadat ik in 1997 met tennis was gestopt, ben ik fulltime gaan werken, maar na verloop van tijd was mijn topsportlichaam op. Ik kreeg allerlei klachten en wist dat ik weer iets moest gaan doen. Dat was veel staan en ontspannen bewegen. Toen ben ik gaan golfen, met een paragolfer. Door golf ben ik tweehonderd procent verbeterd. Golf heeft alle elementen in zich: fysiek, sociaal en mentaal. Dat is niet anders dan voor valide mensen.
"Almeerderhout was in tal van opzichten al klaar om golfers als ik te laten spelen. Op de parkeerplaats is veel ruimte. Ook de voorzieningen in het clubhuis zijn goed. Dat was voor mij reden om daar lid te worden."
"Door de komst van Monique veranderde de situatie op onze club", vertelt manager Sevink. "Er waren al wel golfers met een fysieke beperking, maar nu zijn we meer in oplossingen gaan denken."
Kalkman: "Het was mooi dat ik met mijn Going 4Golf Foundation een clinic op Almeerderhout kon organiseren. Golf is uitstekend voor revalidatiecentra die een sport voor hun patiënten zoeken. Het is zaak om dit landelijk uit te breiden en samen aan de slag te gaan."
"Golf is een van de weinige sporten die geen onderscheid maken tussen mensen met en zonder fysieke beperking", zegt Helmuth van Heel. Hij is pro op de Oosterhoutse en een van de zeventig leden van de PGA Holland die een vervolgcursus hebben gevolgd om les te geven aan golfers met een fysieke beperking. Van Heel werkt ook samen met revalidatiecentra. "Het is mooi om te zien dat mensen weer een plaatsje vinden in de golfwereld. Zes jaar geleden zijn de eerste pro's opgeleid om les te geven aan mensen met een fysieke beperking. Sindsdien is de kennis flink gegroeid."

Committed to Senioren

Overigens is het begrip fysieke beperking breed, want ook spelers met nekproblemen, chronische rugklachten of andere blessures zijn beperkt in hun swing. Omdat golf veel oudere spelers kent, komen pro's sowieso regelmatig golfers tegen die een andere aanpak nodig hebben. "Klopt," zegt Van Wingerden, "maar daarvoor bestaat het NGF-programma Committed to Senioren. Clubs die hieraan meedoen, besteden samen met pro's en fysiotherapeuten veel aandacht aan wat oudere spelers wel en niet kunnen. Het doel is natuurlijk om mensen langer met plezier te laten spelen. De animo voor dit programma is vrij groot. De NGF moedigt dan ook alle clubs aan om te kijken in hoeverre zij er hun voordeel mee kunnen doen."

Meer informatie:
› wingerden@ngf.nl



FOTO: KOEN SUYK

Golfclinic voor medewerkers in de revalidatiesector.



“In onze sport heeft iedereen zijn eigen handicap”

Rémon Visser

Rémon Visser en Renske van Beek zijn golfers met een fysieke beperking die op Golfclub Leeuwenbergh hun draai hebben gevonden.

Zo’n anderhalf jaar geleden werd bij Rémon Visser de ziekte MS geconstateerd. “Op dat moment stort je wereld in”, zegt de nu 39-jarige Hagenaar. “Na een studie bedrijfskunde had ik de overstap naar biologie gemaakt en ben ik leraar geworden. Een mooi beroep, maar ik kon het vak niet meer beoefenen.”
Door zijn ziekte vielen er ook veel sporten en sociale activiteiten weg. Gelukkig kon Visser, samen met een aantal anderen, via een speciaal project terecht op Golfclub Leeuwenbergh in Den Haag. Dit dankzij een samenwerking tussen Sophia Revalidatie, de daaraan verbonden bewegingsfysioloog Arend de Kloet en Stichting Golf voor Gehandicapten.
“Er was weinig overredingskracht nodig om De Kloet mee te krijgen in dit project”, zegt Rolf Esser, initiatiefnemer en directeur van Stichting Golf voor Gehandicapten. “En bij Golfclub Leeuwenbergh waren ze ook al snel enthousiast.”
Een deel van de mensen die bij Sophia Revalidatie wordt behandeld, is zo in de ban van golf geraakt dat zij al in het bezit zijn van handicap 54.
“Ik ben een van hen’’, zegt Visser. “Toen het woord “golf” viel, wist ik meteen dat het iets voor mij was. Ik heb namelijk in mijn jeugd gespeeld. Mijn vader is een van de oprichters van Golfclub De Woeste Kop, in Zeeuws-Vlaanderen. Ik heb ooit handicap 21 gehad, dus ik wist heel goed wat de sport inhield.”

Waardering en respect

José Loomans is als professional wekelijks te gast bij de golfschool van Golfclub Leeuwenbergh en coacht daar deze groep enthousiaste golfers. Loomans heeft jaren in de zorg gewerkt en alle ervaring die zij daar heeft opgedaan, kan nu voor een groot deel in de praktijk worden gebracht. Ze weet precies hoe ze de fysieke beperkingen van de spelers kan ‘omzeilen’ en ze leren hoe ze het clubblad recht door de bal moeten laten gaan. Loomans: “Iedere speler heeft een eigen swing. Bij de een wordt de bal van de rechtervoet gespeeld, bij de ander van de linkervoet. Je moet als coach als het ware terug redeneren.”
“Ik was zo blij dat ik kon gaan golfen”, zegt Visser, die in de nazomer van 2013 de eerste lessen van Loomans en andere pro’s kreeg. “Echt, de sport heeft voorkomen dat ik een sociaal isolement terechtkwam. Ik heb alle waardering en respect voor hoe Loomans met ons werkt en dat dit op deze baan, bij deze club mogelijk is.”

STICHTING GOLF VOOR GEHANDICAPTEN

De stichting wil via golfclinics de revalidatiecentra overtuigen van de revaliderende en therapeutische werking van de golfsport. Via deze centra benadert de stichting mensen met een fysieke beperking, jong of oud, kind of volwassene, om ze kennis te laten maken met golf.
Door gehandicapten met golf weer een positieve kijk op het leven te geven, kunnen zorgkosten worden teruggedrongen. Mensen worden minder snel depressief, waardoor er minder medische behandelingen en medicijnen nodig zullen zijn.
› Informatie: www.gvoorg.nl

“Deze sport heeft voorkomen dat ik in een sociaal isolement terechtkwam”

Visser maakt bij het spelen gebruik van een handicart en vanzelfsprekend leven hij en andere spelers met een fysieke beperking de golf- en etiquetteregels na. The Royal and Ancient, het wetgevende orgaan in golf, heeft overigens de ‘Rules of Golf for Golfers with Disabilities’ opgesteld: aangepaste regels voor een aantal praktische situaties voor gehandicapten.

Van 100 naar 1.000

Dat Visser zich thuisvoelt op de club, blijkt ook uit het feit dat hij als bioloog betrokken is bij het bewandelen van het traject naar het GEO-certificaat voor het ecologisch verantwoord beheer van de baan. “Omdat ik ook de nodige IT-kennis heb,” zegt Visser, “kan ik de verzamelde informatie online in kaart brengen. Daar ben ik een paar uur per maand mee bezig. Zo ben ik nog meer betrokken bij mijn hobby en mijn club.”
Visser heeft progressieve MS en de verwachting was dat het steeds slechter met hem zou gaan. “Maar mijn fysiotherapeut constateerde onlangs dat het juist beter gaat”, aldus Visser. “Een tijdje geleden kon ik honderd meter lopen en nu een kilometer. En dat allemaal dankzij golf! Daarnaast voel ik me gewoon beter en vrolijker, omdat ik me meerdere dagen per week kan storten op het leukste spel in de geculti-veerde natuur. Het competitieve element is daarbij zeker belangrijk, want in onze sport heeft iedereen eigenlijk zijn eigen handicap.”

Griezelig

Ook Renske van Beek geniet van elk moment dat zij op Leeuwenbergh speelt. Op haar tiende, vijftien jaar geleden, kreeg zij als gevolg van een operatie een hersenbloeding. “Daardoor viel mijn hele linkerkant uit”, vertelt ze. Maar Van Beek zat niet bij de pakken neer. Ze wist als dochter van gepassioneerde golfers wat de sport inhield. “Ik heb zelfs nog van mijn twaalfde tot mijn zestiende - zo goed en zo kwaad als het ging - gespeeld. Daarna ben ik een poosje gestopt.” Via de stichting van Esser kwam Van Beek toch weer in aanraking met golf. “Gezellig en leuk”, zegt ze. “Ik oefende met een groepje jonge mensen die ook door een hersenbloeding waren getroffen.”
Ze vervolgt: “Over mijn spel ben ik best tevreden. Soms is het griezelig om af te slaan, maar meestal gaat het wel goed. Sinds ik meer hybrides in mijn tas heb, is mijn spel in ieder geval constanter geworden. Maar mijn korte spel zou wel beter kunnen. Een kwestie van meer oefenen.”
Momenteel speelt Van Beek gemiddeld één keer per week. “Ik heb net een nieuwe baan,” zegt ze, “dus daar gaat veel aandacht naar uit. Maar ik zou golf niet willen en niet kunnen missen. Het is heerlijk om op Leeuwenbergh te komen, om nieuwe mensen te ontmoeten en ook om het hoofd even leeg te maken. Sinds ik hier speel, ben ik een stuk zelfverzekerder geworden.”

FOTO’S: KOEN SUYK



“Sinds ik hier speel, ben ik een stuk zelfverzekerder geworden”

Renske van Beek



Samenwerken met andere sporten

Hockey doe je met een stokkie. Golf ook!

FOTO: ALMKREEK

De titel van dit artikel lijkt raar; andere sporten worden toch eerder als een concurrent gezien dan als een logische partner om mee samen te werken? Natuurlijk is het zo dat tijd die aan andere sporten wordt besteed, niet kan worden doorgebracht op de golfbaan. En vooral voor jongere golfers is het een uitdaging om tijd te vinden voor golf, omdat ze bijna het hele weekend druk zijn met hun andere sport. Toch zijn er veel mogelijkheden voor samenwerking waarbij je een win-winsituatie creëert.

Jeugdspelers beoefenen vaak, naast golf, de teamsporten hockey en voetbal. Maar wat als we deze werkelijkheid omdraaien? Want als veel golfers ook hockeyen en voetballen, dan zou het andersom toch ook waar kunnen zijn? Dus dat veel voetballers en hockeyers, naast deze teamsport, ook (gaan) golfen. Golf als tweede sport, naast hun eerste sport. Of golf als vervolgsport, als ze hun eerste sport niet meer beoefenen. Voor de golfsport een interessante casus, maar waarom zou dit voor bijvoorbeeld de hockeysport interessant kunnen zijn? Golfclub Almkreek kreeg een tijdje terug zomaar een antwoord op deze vraag, zonder dat ze er überhaupt mee bezig was. Veronique Vissers, moeder van een jeugdlid en tevens 'hockeymoeder', had namelijk een vraag bij de jeugdcommissie neergelegd: "Op de hockeyclub zijn veel ouders en kinderen die graag kennis willen maken met golf, kunnen jullie daar niet iets mee doen?" Een uitgelezen kans. Het eerste idee van de golfclub was een dag voor de hockeykinderen te organiseren op de golfbaan. Het tweede plan was om een golfdag voor de leden van de hockeyclub te houden; een dag voor de golfende ouders met hun kinderen en een clinic voor de niet-golfers.

"DEZE SPORTEN VULLEN ELKAAR GOED AAN"

Veronique Vissers is de moeder die het hele plan aan het rollen heeft gebracht. Vissers: "Naast hockey beoefent mijn zoon nog een tweede sport: golf. Wat ik mooi vind aan deze sport, is dat het een van de weinige sporten is die je echt samen met je kind kunt beoefenen. Hockey is een meer actieve sport, een teamsport, waarbij het veel op kracht en snelheid aankomt. Maar ook de golfsport heeft een kind veel te bieden, zoals het ontwikkelen van het concentratievermogen, het verfijnen van de motoriek, en het leren omgaan met sportieve teleurstellingen en successen. Omdat er ook overeenkomsten zijn tussen de twee sporten, denk ik dat ze elkaar prima aanvullen en daarom stelde ik mezelf de vraag: "Waarom zie ik sommige hockeyouders wel op de golfbaan, maar de hockeykids niet?"
De volgende stap was al snel gezet: Vissers legde haar vraag voor aan het bestuur van Golfclub Almkreek en hockeyclub Rapid Gorinchem. Met als resultaat dat er een samenwerkingsverband is ontstaan tussen beide partijen en er op zondag 28 september een dag op de golfbaan wordt georganiseerd met het thema 'Hockey meets Golf'.

"DEZE MARKT LIGT EIGENLIJK VOOR DE HAND"

Jan Boer, voorzitter van Golfclub Almkreek, ziet de samenwerking helemaal zitten. "Voor ons was de gedachte om met de hockeyers aan de slag te gaan een eyeopener. Het lijkt allemaal zo vanzelfsprekend; een markt die als het ware voor het oprapen ligt. De hockeyers vragen er nota bene zelf om, wat wil je nog meer als Golfclub en Golfpark? De grootste uitdaging is nu de invulling van de samenwerking tussen alle partijen: hockeyclub, golfclub, golfbaan en golfschool. Deze laatste wordt in het hele proces vertegenwoordigd door onze gezamenlijke Coördinator Sportieve Ambitie. We hebben er zin in!"

Golfbaanexploitant van Golfpark Almkreek, **Bas Verschoor,** ging niet over één nacht ijs. "Bij een golfbaan kunnen de belangen anders zijn dan bij een hockeyvereniging, maar er zijn ook belangen die elkaar kunnen versterken. Dus toen het bestuur van Golfclub Almkreek het idee van 'Hockey meets Golf' opperde, heb ik wel nagedacht over de eventuele gevolgen. Na verschillende brainstormsessies werd het steeds concreter en zijn we enthousiast geworden. Golfen kan een goede sportieve aanvulling zijn voor hockeyers. De hockeycompetitie is vooral in de winter en golfen doe je 's zomers. En de speltechnieken lijken wel wat op elkaar. Ook qua marketing zien we hier kansen. De NGF is al een tijdje bezig om meer in de vorm van familiegolf te denken. Wij verheugen ons op een golfpark vol met hockeyers op 28 september."

Maar wat zou de impact van zo'n dag voor kinderen of ouders zijn? Wie ging dat betalen en wie zou er baat bij hebben? Natuurlijk was de vereniging bereid om iets te organiseren, maar het moest niet alleen om een eenmalige kennismaking gaan. De kennismaking moest wel uitmonden in een relatie tussen de golfclub en de hockeyclub.

De perfecte familiesport

Het Golf Sport Business Model werd door de golfclub ingezet om samen met hun nieuwe Coördinator Sportieve Ambitie, Nanda Lamsma, tot een plan te komen om aan de hockeyclub voor te leggen. De uitkomst van een avondje samen brainstormen was een mooi overzicht van de samenwerking: wat zou er allemaal worden gedaan, voor wie, met wie, wat ging het kosten, wat zou het opbrengen en - misschien wel het belangrijkste voor beide partijen - waarom een samenwerking? Een deel van de resultaten van deze brainstorm vindt u op de volgende bladzijde.
Opvallend bij het doorlopen van het model was dat al snel duidelijk werd dat de oorspronkelijke insteek van de golfclub, jeugd naar de golfclub krijgen, niet de basis kon zijn. Natuurlijk was het altijd wel de bedoeling om met jeugd ook ouders aan golf te binden, maar voor de exploitant zaten er toch bezwaren aan het enkel faciliteren van jeugdspelers. Hoewel jeugdspelers altijd veel dynamiek geven, vraagt het om veel begeleiders om ervoor te zorgen dat alles veilig en rustig verloopt. En daarbij, wie weet zeker dat een investering in jeugd zich zal terugverdienen? De doelgroep voor het plan werd dus anders geformuleerd: het plan moet zich richten op ouders en kinderen. Dus niet ouders via hun kinderen, maar kinderen mét hun ouders. Golf als de perfecte familiesport, na het hockeyseizoen!

Toegevoegde waarde

Basis voor het plan is dat golf en hockey elkaar niet beconcurreren, maar aanvullen. Voor jeugd is het goed om een tweede sport na het hockeyseizoen te beoefenen; vooral voor de zeer fanatieke sportbeoefenaars kan even afleiding goed zijn. Dat de afleiding bestaat uit een sport voor de hele familie, tijdens de zomervakantie, is dan natuurlijk helemaal perfect.

Golf is de perfecte familiesport, na het hockeyseizoen!

Tijdens het hockeyseizoen geldt voor de hockeyouders dat de stap naar de golfbaan een veel kleinere stap zal zijn, als deze samen met andere hockeyouders kan worden gezet. Natuurlijk met een reëel risico dat de ouders die nog hockeyen geheel verslaafd raken aan golf. Maar voor de hockeyclub zal dit risico niet opwegen tegen het voordeel dat samen sporten goed is voor de teambuilding van de hockeyvrijwilligers en dat een nauwe samenwerking met een golfclub en golfbaan toegevoegde waarde biedt aan hun leden. Het bestuur van de hockeyclub heeft inmiddels volmondig "ja" gezegd tegen het plan en gaat zich, net als de golfclub, golfbaan en de pro's, volledig inzetten om de samenwerking tot een succes te maken. Wordt vervolgd!
› www.golfclubalmkreek.nl/

"DE GOLFSPORT IS TOCH MINDER BEKEND"

Boukje Kruize, voorzitter van Rapid Gorinchem kan het 'Hockey meets Golf'-initiatief van Golfpark Almkreek zeker waarderen. Kruize: "Daar verlenen wij als hockeyclub graag onze medewerking aan. Onze hockeyclub heeft ruim 750 leden, van wie circa 620 spelers jonger zijn dan achttien jaar. En juist deze laatsten worden uitgenodigd om, samen met hun ouders, kennis te maken met de golfsport. De golfsport is toch minder bekend en heeft de naam prijzig te zijn. Met de dag 'Hockey meets Golf' wil Almkreek hockeyers en hun ouders kennis laten maken met de sport en vooroordelen uit de weg ruimen. Met als doel hen te informeren over flexibele mogelijkheden om te golfen, buiten het hockeyseizoen om. Want het is nadrukkelijk niet de bedoeling om hockeyers 'weg te kapen'."

Van Lanschot

Op weg van geld
naar **vermogen?**

Ik kan u coachen.

evi

Evi helpt u om uw geld te beleggen gericht op behoud of groei van uw vermogen. Of u nu een grote of een kleine belegger bent. Evi biedt u de kennis van een private bank, met het enthousiasme van een online coach. Wilt u toch liever sparen? Dat kan ook met Evi. Kijk voor meer inspiratie op
evivanlanschot.nl

Het Golf Sport Business Model in de praktijk

"Na een avondje brainstormen hadden we al een plan"

"Golf als zomerseizoensport: hoe pak je zoiets aan?", vroeg Nanda Lamsma, Coördinator Sportieve Ambitie zich af. "Om het idee vorm en richting te geven hebben we een brainstormsessie gehouden. We hebben gebruik gemaakt van het Golf Sport Business Model om deze sessie structuur te geven. Dit model was nieuw voor mij, maar het bleek een mooie tool om onze plannen en activiteiten beeldend inzichtelijk te maken. En alles voor je zien, maakt het voor iedereen toch duidelijker. We hebben het model stap voor stap doorgelopen, beginnend met de vraag 'Voor wie zijn we er?' en we zijn pas gestopt nadat we alle 9 hoofdvragen met elkaar hadden beantwoord.
Door elkaar vragen te stellen, werd duidelijk wat we precies wilden bereiken en wat we daarvoor met elkaar moesten doen.
Omdat we het project (als golfschool) samen doen met de golfclub en golfbaan was het vooral interessant om samen antwoorden te vinden op de vraag 'wat bieden we'. Normaal is dit iets wat elke partij voor zichzelf bepaalt, maar nu was het de uitdaging om gezamenlijke producten te bedenken; zoals afgestemde lessen voor de doelgroep, rekening houdend met de ingangsdatum van een seizoensabonnement. Het leuke was, dat er weinig discussie was, omdat we door het model duidelijk zagen dat er voordelen voor alle partijen zijn.
Zo werd na een avondje samen (gezellig) ideeën uitwisselen een basis voor de samenwerking neergezet."



"Door elkaar vragen te stellen, werd duidelijk wat we precies wilden bereiken en wat we daarvoor met elkaar moesten doen"



Het voor Almkreek uitgewerkt model voor hun project Hockey meets Golf is in pdf te downloaden via
› www.ngf.nl › Dossier Golf Sport Business Model

Meer informatie: › zakelijk@ngf.nl



"Minstens de helft van de Doornse kun je vrijwilliger noemen"

Ed Waelpoel
Vicevoorzitter de Doornse Golf Club

De Doornse Golf Club huurt professionals in waar het moet en werkt met vrijwilligers waar het kan. Het terrein heeft een oppervlakte van een paar hectare, en de mariniers en het strakke tenniscenter van Tjerk Bogtstra zijn de naaste buren.

De in 1993 opgerichte Doornse Golf Club heeft de beschikking over negen Par-3 holes. De baan heeft een lengte van bijna 1.600 meter. De langste hole meet 126 meter, de kortste 58. Maar je kunt zeker niet spreken over een eenvoudige, basale accommodatie. Alles is tot in de puntjes verzorgd. Van teemarkers tot de kleine - met netten afgesloten - driving range, die zelfs overdekte afslagplaatsen heeft. De mandjes met ballen staan al klaar voor wie wil oefenen.
Je kunt gerust spreken van een uiterst actieve golfclub. Er zijn zo'n tweehonderd wedstrijden per jaar en die zijn in alle in een mum van tijd volgeboekt. Waar nu de Doornse Golf Club zijn thuis heeft, lag tot de jaren tachtig van de vorige eeuw een in de crisisjaren aangelegd natuurbad, dat in de winter dienst deed als schaatsbaan. Toen het zwembad om hygiënische redenen dicht moest, werd de golfbaan aangelegd. "Je handicap spelen is hier een uitdaging", zegt vicevoorzitter Ed Waelpoel. "Mensen van de NGF hebben aangegeven dat je op de Doornse eigenlijk meer slagen zou moeten krijgen dan nu." En inderdaad, er zitten een paar bijzonder pittige holes tussen. Bomen - de baan ligt in een bosrijk deel van de provincie Utrecht - komen vaak in het spel. Daarnaast zijn er de nodige waterpartijen, een paar diepe bunkers en kleine greens. Het is echt een test voor je korte ijzers. "Kom gerust langs", is dan de ook de uitnodiging van Waelpoel. "Greenfeespelers zijn van harte welkom. Een dagkaart kost slechts twintig euro. En we zijn er best trots op dat een aantal goede spelers hier heeft leren golfen. Ik denk aan een Zhen Bontan en een Martijn Vermeij."



FOTO'S: KOEN SUYK

"Binnen een kleine vereniging als de Doornse is de inzet van leden onontbeerlijk"

Eigenaar

Op de Doornse krijgen gastspelers te maken met enkele van de 220 leden. Die betalen 450 euro speelrecht en 37,50 euro contributie, inclusief NGF-bijdrage. Jeugdspelers betalen slechts 125 euro speelrecht. Het bestuur kan dus jaarlijks op ongeveer 82.500 euro rekenen om de club draaiende te houden. "Het speelrecht is volledig voor de eigenaar", aldus Waelpoel. "En dat is de Stichting Zwem- en Recreatiesport, die gerelateerd is aan de gemeente Utrechtse Heuvelrug, waar Doorn toe behoort. Deze stichting is verantwoordelijk voor het onderhoud en dient de renteaflossing te betalen van de koopsom. Aangezien het ledenaantal, zoals bij meerdere clubs, de laatste jaren is teruggelopen, komt er minder speelrecht binnen en moet er ergens op worden bezuinigd. Of het speelrecht moet flink omhoog, maar dan bestaat de kans dat er geen nieuwe leden bijkomen en bestaande leden hun lidmaatschap opzeggen. Omdat er een goede samenwerking is tussen de stichting en de club, heeft de club besloten een deel van het onderhoud op zich te nemen. Het specialistische werk, zoals het verzorgen van de greens en fairways, is uitbesteed aan de firma Oskam."

Enthousiasme

Maar als er meer werk door Oskam zou moeten worden uitgevoerd, dan zou de club dat uit eigen zak moeten betalen en daar is het budget niet ruim genoeg voor. "En dus doen we veel zelf", aldus Waelpoel. "Voordeel is dat we gebruik kunnen maken van het clubhuis en het terras van het tenniscenter. Dat scheelt bijvoorbeeld zorgen over een eventuele pacht. En als Bogtstra het center de hele maand augustus sluit, dan zorgen we zelf voor een kopje koffie of thee."
Vrijwilligers houden zich onder andere bezig met het onderhoud dat een kleine bosbaan nu eenmaal vergt: de rough, de bunkers en de fraaie vijvers. Elke maandag is er een groep van vijftien enthousiaste leden hard aan het werk. "Binnen een kleine vereniging als de Doornse is de inzet van leden onontbeerlijk", zegt Ed Waelpoel, die in het dagelijks leven een van de caddiemasters op de Hilversumsche is. "Dat realiseert men zich terdege. Je ziet dat de noodzaak om zelf veel te doen, ervoor zorgt dat mensen zich nog meer bij de club betrokken voelen. En dat zijn niet alleen de mensen die op maandag de baan verzorgen, maar ook de andere leden. Minstens de helft van de Doornse kun je vrijwilliger noemen."

› **www.doornsegolfclub.nl**

ZONDER VRIJWILLIGERS GEEN GOLF

In Nederland zijn er ongeveer twintigduizend golfers die zich onmisbaar maken voor hun club. Dat gaat van bestuursleden tot het clubje mannen en vrouwen dat bomen en struiken snoeit. Iedereen doet wat hem of haar ligt. Want dat is een belangrijke drijfveer voor vrijwilligers: als je uren vrijmaakt, dan moet het werk behalve nuttig ook leuk zijn.

Onbetaalbaar

Als alle arbeid van die duizenden vrijwilligers gekapitaliseerd moest worden, dan zou golf waarschijnlijk failliet zijn. Ook toernooien als het KLM Open en het Deloitte Ladies Open zouden in hun huidige vorm niet bestaan. Het inhuren van marshals, scorers en andere harde werkers zou immers onbetaalbaar zijn. Maar ook het budget van de gemiddelde club zou zwaar onder druk komen te staan. Alleen daarom al zouden al die uren eigenlijk in een zogenoemde side letter (separate brief) van zowel de jaarrekening als de begroting moeten worden meegenomen. Als je de fictieve post 'vrijwilligers' opneemt en daar een fee per uur aanhangt, dan zou dat een opmerkelijk bedrag opleveren. Natuurlijk, het verandert niets aan de begroting, maar het geeft de eigenaar of exploitant een beeld van de inzet, het bewijst voor de bestaande vrijwilligers hoeveel goed en nuttig werk zij doen en het kan leden die niets doen aansporen om ook een klus op zich te nemen.

Vrijwilligerskorting

Het is belangrijk dat clubs de continuïteit van hun groep vrijwilligers tot een speerpunt maken. Uitzonderingen daargelaten, leggen vrijwilligers na een paar jaar vaak hun functie neer. Dat kan in een aantal gevallen problemen opleveren. Bijvoorbeeld wanneer een bevlogen jeugdcoördinator stopt. Of wanneer een baancommissaris met veel kennis en ervaring echt eens met 'pensioen' wil. Clubs en banen moeten het niet vanzelfsprekend vinden dat er steeds maar weer nieuwe vrijwilligers klaarstaan. Gebrek aan tijd is immers een steeds groter probleem.
Er zijn in andere sporten al constructies bedacht waarin leden een aantal uren werk voor de club móéten doen. Is daar geen tijd voor - of heeft men geen zin - dan gaat de contributie omhoog. Je zou dit als laatste redmiddel kunnen inzetten. Beter is het om een wervend plan de campagne te verzinnen, waardoor een beoogde kandidaat bijna geen "nee" meer kan zeggen.

NGF ZAKELIJK

De NGF richt zich in haar dienstverlening steeds meer op de zakelijke aspecten die komen kijken bij de organisatie van een golfbaan en -club. De golfsport is gediend met een gezonde economische ontwikkeling van de branche en de NGF wil met bruikbare informatie, workshops en programma's steun bieden aan degenen die verantwoordelijkheid dragen in de organisatie van de golfsport. Onder de werktitel NGF Zakelijk kwam in dit kader al een aantal zaken tot ontwikkeling, zoals GolfMarkt en het Golf Sport Business Model en de site ngfbelastingen.nl

NSW van de baan?



Golfbaan Bleijenbeek

FOTO: KOEN SUYK

Vorig jaar heeft Tweede Kamerlid Stientje van Veldhoven (D66) vragen gesteld over de kwalificatie van golfbanen als landgoed onder de Natuurschoonwet 1928 (NSW). Volgens het kamerlid profiteert een kwart van de golfbanen in Nederland ten onrechte van de fiscale voordelen van de landgoedregeling.
Internationaal gezien is de NSW bijzonder. Zonder onteigening, subsidies en eigendomsverhoudingen te wijzigen, wordt natuurschoon op landgoederen bewaakt. Ook in het huidige regeerakkoord wordt het belang onderkend van beheer en bescherming van natuurgebieden, de vorming van de Ecologische Hoofdstructuur (EHS) en de koppeling met andere belangen, zoals waterveiligheid, recreatie, ondernemerschap en gezondheid. De Natuurschoonwet is een van de instrumenten die hiervoor worden ingezet.
Door de jaren heen is binnen de NSW een fiscaal pakket ontwikkeld als antwoord op het afnemend verdienvermogen van een landgoed en de stijgende beheerlasten. Enerzijds betreft dit vrijstellingen bij verkrijging van een landgoed, zoals lagere erf- of schenkbelasting (of gehele vrijstelling indien het landgoed voor publiek is opengesteld) en vrijstelling van de overdrachtsbelasting bij een landgoed dat voldoet aan de criteria en waarvoor een natuurinrichtingsplan is ingediend. Anderzijds geeft het een aantal jaarlijkse fiscale voordelen op het gebied van IB, OZB en Vpb.
De regeling wordt momenteel in opdracht van de overheid geëvalueerd op doelmatigheid, kwaliteit van de uitvoering en administratieve lasten. Organisaties als RECRON, Koninklijke Horeca Nederland en de ANWB treden op als expert. Namens de golfbranche behartigt de NVG de belangen van de golfbanen. De golfbanen met landgoedstatus hebben in de maand juli via de NVG of de NGF een oproep gekregen om zich te melden. Het betreft circa 45 banen die als landgoed gerangschikt zijn. Via de NVG zult u op de hoogte gehouden worden van de ontwikkelingen naar aanleiding van de evaluatie.

› info@nvg-golf.nl

› duurzaamgolf@ngf.nl

› www.wageningenur.nl, zoek op Natuurschoonwet

Teruggave Ecotaks heroverwogen

De Ecotaks is een milieubelasting op energie. Het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS) bekijkt jaarlijks of er een teruggaaf mogelijk is aan sportverenigingen van betaalde energiebelasting in het voorgaande jaar.
Het ministerie heeft aangekondigd de regeling aan te passen. Hierover vindt overleg plaats met NOC*NSF.
De regeling beperkt zich nu tot een financiële compensatie. In de toekomst moet het een sturend beleidsinstrument worden waarmee energiebesparende maatregelen en verduurzaming bij sportverenigingen gestimuleerd kunnen worden. Ook wil het ministerie de administratieve lasten en uitvoeringskosten omlaag brengen.
De nieuwe regeling zou in moeten gaan per 2015. NOC*NSF dringt namens de aangesloten bonden aan op uitstel van de aanpassing tot 2016. We houden u hierover op de hoogte.
Het gemiddelde bedrag dat wordt uitgekeerd aan sportverenigingen is € 1.500. Uit de SportAanbiederMonitor 2012 blijkt dat de gemiddelde totale begroting van een sportvereniging (met energielasten) € 146.590 is. Dus de teruggave is ongeveer 1% van de begroting. Bij golfverenigingen ligt de gemiddelde uitkering met circa € 2.750 aanmerkelijk hoger, maar als percentage van de totale begroting lager.

› duurzaamgolf@ngf.nl

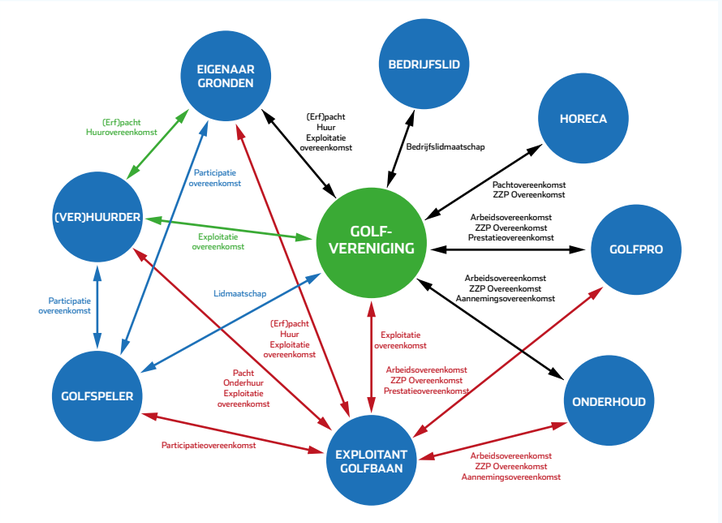


FOTO: SHUTTERSTOCK

Quick scan contracten

Een onderwerp van de laatste themadag was 'aan de slag met uw contracten'. Tijdens de workshop werd aan de deelnemers de vraag gesteld wie van hen recentelijk nog de statuten had doorgelezen. Misschien als voorbereiding op een Algemene Ledenvergadering? Om vast te stellen of beslissingen nog binnen de afgesproken regels vielen? Wie van de deelnemers had kennisgenomen van de inhoud van alle contracten voor of na het aanvaarden van een bestuursfunctie of managementfunctie? Waren alle relevante contracten zodanig opgeborgen dat eenieder ze elk moment kon raadplegen?

Uw contracten?



Afbeelding: Wim van 't Hoff (www.burenlegal.com)

In de tekening staan partijen en overeenkomsten waar u als golfvereniging of golfbaan mee te maken kunt hebben. Naast de overeenkomsten die zijn weergegeven met de pijlen zijn er natuurlijk ook de contracten waarin de grondregels van uw organisatie staan: uw statuten, oprichtingsakte en huishoudelijk reglement.

Quick Scan
Om inzicht te verkrijgen in al deze contracten (wat zijn de belangrijkste afspraken en waar moet u op letten) heeft notaris Wim van 't Hoff (Buren Legal), samen met de NGF, een Quick Scan voor u opgesteld. De Quick Scan is gratis en kan geheel voor eigen gebruik worden ingevuld; de informatie blijft van uzelf en wordt niet gedeeld met de NGF of andere partijen.
Natuurlijk kunt u beslissen om naar aanleiding van de ingevulde scan aanvullende vragen te stellen aan de NGF of deskundigen op het gebied van het onderwerp, maar dat is geheel aan uzelf.

› De Quick Scan is te vinden vanaf 1 oktober op het NGF Informatieplein

› www.ngfbelastingen.nl › j.slooten@ngf.nl

Website NGF verzekeringen geactualiseerd

De website **www.ngfverzekeringen.nl** is in samenwerking met Aon geactualiseerd. Daarnaast heeft een onafhankelijke deskundige de verzekeringsportefeuille kritisch bekeken en waar nodig aanpassingen geadviseerd.

› www.ngfverzekeringen.nl

› j.slooten@ngf.nl

Website NGF belastingen

Vorig jaar is **www.ngfbelastingen.nl** gelanceerd. De website is ontwikkeld in samenwerking met Deloitte. De geboden informatie is specifiek afgestemd op vragen die golfbanen, golfclubs, golfprofessionals en zelfs golfers over de fiscus kunnen hebben.
Twee onderwerpen komen op de website uitgebreid aan de orde, omdat ze voor golfbanen zeer relevant zijn. Het betreft De WOZ-waardebepaling van onroerende zaken en btw voor golfbanen.

› www.ngfbelastingen.nl

› j.slooten@ngf.nl



"Een nieuw lid krijgt meteen een rekening, maar wil ook horen wat er allemaal te doen is, wat de club voor hem organiseert." **Uit het NGF Jaarverslag 2013**

Kostprijsberekening van een ronde golf

Met haar workshops en themadagen hoopt de NGF een discussie op gang te brengen en informatie te geven waarmee u voor uw eigen golfbaan en golfclub zorgvuldig afwegingen kunt maken.
Net als voorgaande jaren vond er in mei, tijdens de Deloitte Ladies Open, een workshop plaats voor golfbaanmanagers en penningmeesters van golfclubs. Onderwerp: kostprijsberekening van een ronde golf. De NGF bracht haar kennis over golf in en Deloitte haar financiële en fiscale deskundigheid.

Van traditionele verenigingsgedachte...
De traditionele verenigingsgedachte was: eerlijk zullen we alles delen. En dat kon. Een vereniging bestond uit meer dan genoeg leden, die niet alleen bereid waren om mee te betalen aan de financiering van hun club maar ook om de kosten voor de jaarlijkse exploitatie te delen. En als er extra geld nodig was, dan werd daar op de jaarlijkse vergadering over gepraat, en meestal kwam het geld er dan wel.
Ook diverse andere sportverenigingen werden en worden op deze manier gerund.

Er gelden wel wat voorwaarden voor deze traditionele verenigingsgedachte: het vraagt om redelijk uniforme gebruikers, solidariteit, een grote vraag naar een product en geen directe concurrentie. Maar hoe eerlijk is dat samen delen als die voorwaarden niet meer opgaan? Als dé golfer niet meer bestaat? Als mensen in verschillende levensfasen op hun eigen manier de sport willen beoefenen? Als solidariteit plaats maakt voor individualisme?

...naar vraaggericht
De golfwereld heeft het momenteel niet makkelijk. Er is veel concurrentie. De traditionele financieringsvorm werkt dan ook lang niet meer altijd. Golfers zijn steeds minder bereid om geld te investeren in één club. Waarom zouden ze? Er is voldoende aanbod elders.
Steeds meer banen en clubs denken na over hun aanbod. Van aanbodgericht naar vraaggericht, zeg maar. Welke lidmaatschapsvormen passen bij de verschillende soorten golfers? Maar hoe kun je een passend aanbod doen als je niet weet wat dit aanbod je kost?

Inzicht in kosten nodig?
Nu zullen er lezers zijn die denken dat dit allemaal onzin is. Het aandeel vaste kosten in de begroting van een golfbaan is hoog en staat voor het jaar, en voor volgend jaar waarschijnlijk ook, al vast. Het gaat erom hoeveel mensen bereid zijn om te betalen voor hun speelrecht, abonnementen of greenfees. En wat golfers willen betalen, is echt niet afhankelijk van wat het u kost. Daar komt bij dat op tijden dat uw baan leeg is, elke opbrengst hoger dan nul welkom is, vooral als er naast de greenfee ook opbrengsten voor de horeca zijn. Dit klopt helemaal. Toch ging de workshop over het berekenen van de kostprijs van verschillende golfproducten, en wel om twee redenen:
1 - Op langere termijn is het altijd nodig om boven kostprijs te 'verkopen', en dan is het dus nodig om te weten wat de verschillende golfproducten u kosten. Want hoe logisch is het om producten (waaronder lidmaatschap) onder de kostprijs aan te bieden? Voor de korte termijn kan dit, maar voor de langere termijn is dit geen haalbare kaart. Voor bedrijven niet, maar ook voor verenigingen niet, want dan betalen sommige leden gewoon te veel.
2 - Als u iets aan uw lidmaatschapsstructuur wilt veranderen, en dit aan uw leden wilt uitleggen, dan moet u een duidelijk verhaal hebben. Hiervoor is inzicht in de kosten en opbrengsten van uw producten onontbeerlijk. Uit onderzoek blijkt dat mensen pas kunnen beoordelen wat een product waard is als ze een referentiepunt hebben. Naast tarieven van concurrenten is de kostprijs een mooi referentiepunt.

Workshop
Hans Leverman en Margot Frens van Deloitte beantwoordden tijdens de workshop vragen als: Wat is een kostprijs? En hoe bereken je die?
Jeroen Stevens van de NGF presenteerde een praktijkvoorbeeld: een filmpje over een fictieve familie De Jong, waarin het aanbieden van doelgroepgerichte lidmaatschapsvormen en activiteiten centraal staan. Zoals een kleinkindlidmaatschap, een familielidmaatschap, en een korting op het lidmaatschap bij blessures.
Deloitte en de NGF maakten met dit praktijkvoorbeeld de vertaling van de theorie van kostprijsberekening naar de golfwereld en de golfbaan, en bespraken met de deelnemers van de workshop hoe zij deze informatie kunnen inzetten. Daarbij kwamen verschillende redenen om wel of niet voor aangepaste tarieven te kiezen naar voren (zie kader op de vorige pagina).

› **De presentatie staat op www.ngf.nl, zoek op Deloitte Seminar**

FOTO: KOEN SUYK



Tijdens de workshop is ook het eerste exemplaar van de btw-brochure die Deloitte in opdracht van de NGF heeft samengesteld, overhandigd aan Marieke van Rhijn, bestuurslid van de NGF. In de brochure 'Wegwijs in btw voor golfbanen' wordt nader ingegaan op de belangrijkste aspecten op het gebied van btw waar golfbaanexploitanten en golfverenigingen mee te maken kunnen krijgen.

Deloitte.

VAST TARIEF

Redenen om te kiezen voor one price fits all (voor iedereen hetzelfde lidmaatschap tegen hetzelfde tarief):
- Het kannibalisatie-effect voorkomen. Het is niet mogelijk om andere prijzen te hanteren, want afwijkingen zorgen ervoor dat er per saldo minder binnenkomt. Leden die eerder het volle pond betaalden, zullen nu voor een lager abonnement kiezen.
- Strategische prijsstelling. Het kan zijn dat het vragen van hoge prijzen ervoor zorgt dat er exclusiviteit wordt gecreëerd.
- Het werkt! Golfers zijn bereid om het bedrag te betalen, dus waarom zou je minder vragen?

VERSCHILLENDE TARIEVEN

Redenen voor aangepaste tarieven:
- Prijs afgestemd op werving, bijvoorbeeld instapmodel: eerste jaar minder betalen, et cetera.
- Eerlijke prijs voor wat men afneemt, om uitval van leden tegen te gaan en nieuwe leden te werven. Dus minder betalen, maar dan aangepaste voorwaarden (bijvoorbeeld familierittenkaart).
- Prijs afgestemd op groepsvoordeel (groepen zorgen voor binding, gezelligheid en reden om lid te blijven, besteden meer in horeca, et cetera).
- Prijs afgestemd op voordeel (sfeer/cultuur) vereniging. Bijvoorbeeld permanent lagere prijs voor te stimuleren doelgroep (zelfde idee als sponsoren topgolf: wat je wilt, daar zul je voor moeten betalen).
- Loss leader: accepteren dat je ergens verlies op maakt, omdat je ergens anders aan verdient (greenfee/horeca).
- Combinatiekortingen, bijvoorbeeld om golfers te introduceren bij golfpro/lessen.
- Voordelen/credits voor trouwe leden.
- Onderbezetting vullen: elke opbrengst is meegenomen.



Het belang van de kascommissie

Kascommissies zijn zo normaal binnen verenigingen, dat vergeten kan worden dat deze een heel bijzondere positie innemen: de leden worden immers benoemd door de Algemene Ledenvergadering en niet door het bestuur. Verder zijn de taken van deze commissie wettelijk vastgelegd.
De naam kascommissie is weliswaar ingeburgerd, maar eigenlijk is de naam fout. De commissie doet tenslotte veel meer dan alleen het controleren van de kas.
De kascommissie moet in haar onderzoek naar een aantal zaken kijken:

De commissie moet vaststellen dat de informatie in het **financieel verslag** toereikend en correct is. Het financieel verslag moet een zodanige vorm en inhoud hebben, dat de leden adequaat geïnformeerd worden over het in het afgelopen boekjaar gevoerde financiële beleid en daarover een oordeel kunnen geven.
De commissie kijkt ook of **wettelijke bepalingen** zijn nageleefd. Denk bijvoorbeeld aan de naleving van **belastingverplichtingen**, zoals het inhouden van sociale lasten op betaalde lonen of het afdragen van omzetbelasting over ontvangen sponsorgelden.

Tot slot kan de commissie, doordat zij inzicht heeft in de gehele administratie van de vereniging, ook **risico's** signaleren. Denk aan het ontbreken van een brand- en inboedelverzekering voor het clubhuis van de vereniging of aan de aanwezigheid van (te) grote hoeveelheden contant geld.

Elke kascommissie heeft dus zeer verantwoordelijke taken. Het is daarom van groot belang dat de commissie deskundig genoeg is om een goede controle uit te voeren. Fouten die niet ontdekt worden, kunnen niet alleen leiden tot verkeerde besluitvorming in de algemene ledenvergadering, maar kunnen zelfs het voortbestaan van de vereniging bedreigen.
› **zakelijk@ngf.nl**

DE KASCOMMISSIEGIDS

Speciaal voor penningmeesters en andere bestuursleden van verenigingen is er een boek geschreven door drs. Maarten den Ouden RA: 'De kascommissiegids'. NGF's eigen financieel deskundige, Mandy Boer, werd er "blij van", dus een aanrader!



Voor u gespot!

Afkijken

In Schotland hebben ze - als onderdeel van de procedure om de Ryder Cup 2014 in de wacht te slepen - veel werk verricht aan een project dat elk kind een kans wil geven om te golfen. De resultaten zijn indrukwekkend: inmiddels zijn meer dan 300.000 kinderen via het programma in aanraking gekomen met de golfsport. Het programma wordt op 300 golfclubs gebruikt en bijna 150 professionals zijn erbij betrokken. De NGF zal zeker naar deze succesvolle aanpak kijken bij het maken van het jeugdbeleidsplan 2015-2020. Neem een kijkje op de website:

› **www.clubgolfscotland.com/**



Nalaten aan een sportorganisatie

Wie een sportorganisatie opneemt in zijn testament geniet zelf geen fiscale voordelen, maar de ontvanger profiteert er natuurlijk wel van. Een sportvereniging, een steunstichting SBBI of een organisatie met een ANBI-status betaalt zelfs helemaal geen erfbelasting, dus het nagelaten bedrag komt volledig ten goede aan de ontvanger.
Meestal wordt iets aan een sportorganisatie nagelaten via een legaat (vast bedrag c.q. bepaald bezit) of door de betreffende organisatie(s) als erfgenaam te benoemen. In beide gevallen moet dit in een testament worden vastgelegd, waarvoor u terecht kunt bij de notaris. Die kan u ook informeren over eventuele andere vormen van nalaten.
Naast persoonlijk schenken aan een sportorganisatie kunt u dit ook doen namens een bedrijf. Bedrijven mogen giften aan ANBI's en steunstichtingen SBBI aftrekken van hun winst. De belangrijkste voorwaarde voor een schenking is dat er geen tegenprestatie tegenover staat. In dat geval zal er namelijk eerder sprake zijn van sponsoring.
Meer informatie over de voorwaarden en hoogte van de aftrek voor bedrijven vindt u op **www.belastingdienst.nl**.

› **www.sportdaargeefjeom.nl**
› **www.ngfbelastingen.nl**

Op deze bladzijde vindt u een selectie van links naar onderzoeken, artikelen en publicaties die onze interesse hebben gewekt. De NGF heeft met een aantal van de bedrijven/organisaties geen directe relatie. Met het verstrekken van deze informatie hopen wij bij te dragen aan een breder inzicht in de golfmarkt, zowel op nationaal als op internationaal niveau.
Hebt u iets interessants gelezen dat u wilt delen? Laat het ons weten door een e-mail te sturen naar
› **golfmarkt@ngf.nl**

Zo bereikt u potentiële golfers

Het behouden van bestaande golfers zou een prioriteit moeten zijn van golfclubs. Daarnaast is het natuurlijk belangrijk om potentiële golfers aan te trekken. De resultaten van een recent onderzoek van de National Golf Foundation, de Amerikaanse onderzoeksorganisatie voor de golfbranche, geven inzicht in de vijf meest succesvolle manieren om beginners aan het golfen te krijgen.

• *Betrek bestaande golfers.*
De meest succesvolle methode is om bestaande golfers op de club te stimuleren potentiële golfers kennis te laten maken met de sport.

• *Introduceer golf als familiesport*
Door op de club aantrekkelijk geprijsde familielidmaatschappen aan te bieden, zullen veel ouders in de verleiding komen golf als een familiesport een kans te geven.

• *Ontwikkel een actieve aanpak*
Golfclubs moeten zich actief op de markt oriënteren en activiteiten ontwikkelen, zoals kennismakingsdagen, rondleidingen en speciale programma's voor beginners.

• *Maak oefenen aantrekkelijk*
Stimuleer beginners hun basisvaardigheid te verbeteren, zodat ze zich beter thuisvoelen in de sport. Bied ze gratis driving range-ballen aan. Of biedt iedereen gratis oefenballen aan!

• *Ontwikkel een trainingsprogramma*
Een gericht beginnersprogramma is een vereiste. Maak de totale kosten daarvan goed inzichtelijk en voorkom allerlei extra kosten voor gebruik van oefenclubs, ballen, regelboekje et cetera.

PERCENTAGE NIET-GOLFERS DAT ZEGT GOLF TE WILLEN PROBEREN ALS...

47% › ...een in de buurt gelegen baan ze benadert

49% › ...er betaalbare groepslessen zijn, inclusief golfclubs

60% › ...hun kinderen gratis kunnen spelen/lessen

71% › ...er gratis driving range-ballen zijn (voor een introductieperiode)

72% › ...ze worden uitgenodigd door vrienden of familie

(Bron: NGF Participation Survey)

Lid worden, waarom zou ik?

In een eerdere editie van GolfMarkt berichtten wij u al over het boekje 'The End of Membership ... As We Know It'. In deze Amerikaanse bestseller analyseert auteur Sarah Sladek de veranderende samenleving en de uitdagingen die deze met zich meebrengt voor ledenorganisaties om bestaansrecht te behouden. Dit boek is nu bewerkt en vertaald voor de Nederlandse markt door Berend Rubingh, de organisatie- en verenigingsdeskundige die ook in GolfMarkt al een aantal keer aan het woord is geweest. De ingrijpende veranderingen in onze samenleving vragen van ledenorganisaties een strategisch antwoord. Bewustwording is de eerste stap. Het boekje 'Lid Worden, waarom zou ik?' kan daaraan zeker bijdragen. Een aanrader.



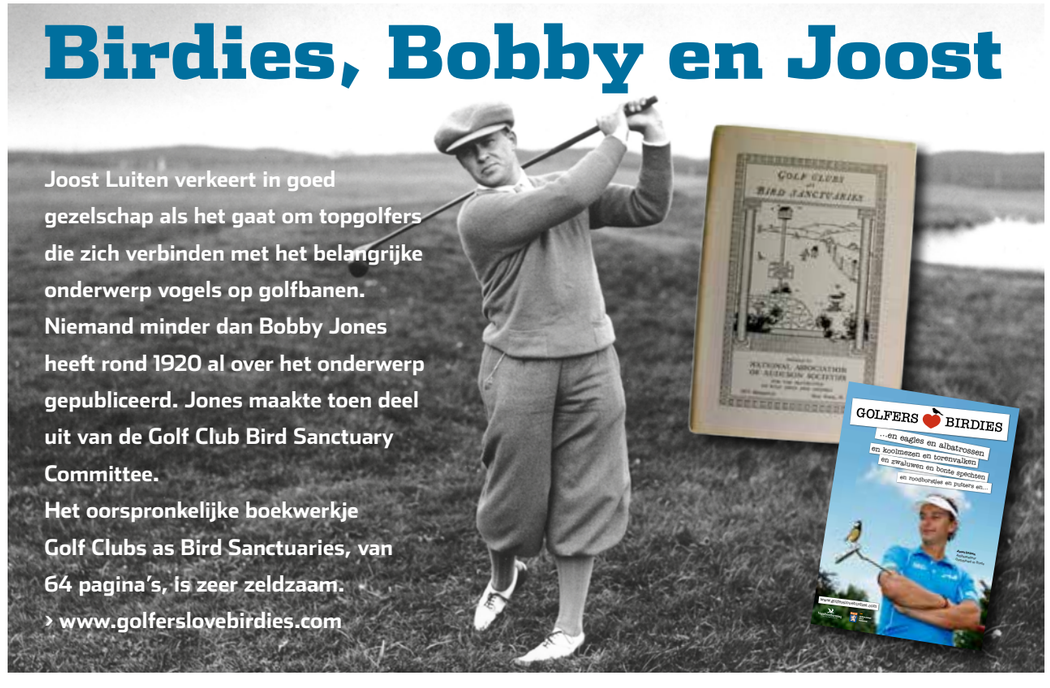
› ISBN: 978-90-5472-282-3



Pinehurst No. 2: Back to nature

In de internationale golfmedia is veel te lezen over de recente aanpassingen van Pinehurst No. 2 in Noord-Carolina, waar in juni het US Open plaatsvond. De complete make-over van de baan, waarbij overtuigend gekozen is voor duurzaamheid, heeft tijdens het toernooi veel indruk gemaakt. In de VS, waar op veel golfbanen weinig natuurlijks te vinden is, lijkt men in te zien dat golf terug moet naar de natuur. Niet alleen omdat het landschap de basis is van de golfsport, maar ook omdat fikse besparingen op beheer mogelijk zijn als er sprake is van een meer natuurlijke golfbaan. De ambitieuze renovatie heeft het originele ontwerp weer teruggebracht tot brede fairways, enorme waste area's, inheemse grassoorten die passen in het ecosysteem, minder onderhouden speelopper-vlakte, minder beregening en gravel/zandpaden. Pinehurst geeft een inkijkje in de toekomst voor golfbaanontwikkeling en -beheer: natuurlijke golfbanen, op duurzame wijze beheerd.

Birdies, Bobby en Joost



Joost Luiten verkeert in goed gezelschap als het gaat om topgolfers die zich verbinden met het belangrijke onderwerp vogels op golfbanen. Niemand minder dan Bobby Jones heeft rond 1920 al over het onderwerp gepubliceerd. Jones maakte toen deel uit van de Golf Club Bird Sanctuary Committee.
Het oorspronkelijke boekwerkje Golf Clubs as Bird Sanctuaries, van 64 pagina's, is zeer zeldzaam.
› www.golferslovebirdies.com

RICOH
imagine. change.

Van de competitie volgen





Naar de concurrentie verslaan

Speel samen met Ricoh vol voor de winst.

Ricoh is dé expert in het innoveren en transformeren van documentenstromen. En laat organisaties kennis en informatie slimmer en sneller delen. Altijd en overal. Veilig en gericht. Het resultaat? Effectief werken komt weer binnen handbereik. En data die u nieuwe kansen bieden voor echte duurzame groei en succes.

Een gerichtere organisatie van uw informatie? Kijk op ricoh.nl

Samenwerking als basis voor succes
Daarom is Ricoh sponsor van de NGF

COLOFON

GolfMarkt verschijnt tweemaal per jaar en wordt verspreid onder vrijwilligers en professionals binnen de golfbranche.

Samenstelling en redactie
Mandy Boer (NGF)
Daniëlla Demont (NGF)
Mari Trini Hermoso (NGF)
Nicole Paehlig (de Tekstsalon)
Mireille Rameau
Joris Slooten (NGF)
Patty Smit (NGF)
Thijs Rolink (statistieken) (NGF)
Jeroen Stevens (NGF)
Jan Kees van der Velden (Headoffice)
Chris Veldkamp (Weekly Media)
Maarten Voermans (NGF)
Ramón van Wingerden (NGF)

Vormgeving
Paul Roos (Roos!)

Infographics
Schwandt Infographics en Paul Roos

Drukwerk
De Swart, Den Haag

Fotografie
Koen Suyk, tenzij anders vermeld.

Disclaimer

Deze publicatie is een uitgave van de NGF. De gepresenteerde meningen en visies zijn niet noodzakelijkerwijs de meningen en visies van de NGF.

Hoewel deze publicatie met de grootst mogelijke zorgvuldigheid is samengesteld, aanvaardt de NGF geen enkele aansprakelijkheid dat gepresenteerde gegevens incorrect en/of onvolledig zijn. Aan de inhoud van deze publicatie kunnen op geen enkele wijze rechten worden ontleend.

Overname van teksten en cijfermateriaal is alleen toegestaan voor niet-commercieel gebruik onder de volledige bronvermelding: NGF GolfMarkt.

Adverteerders in GolfMarkt zijn als sponsor aan de NGF verbonden.

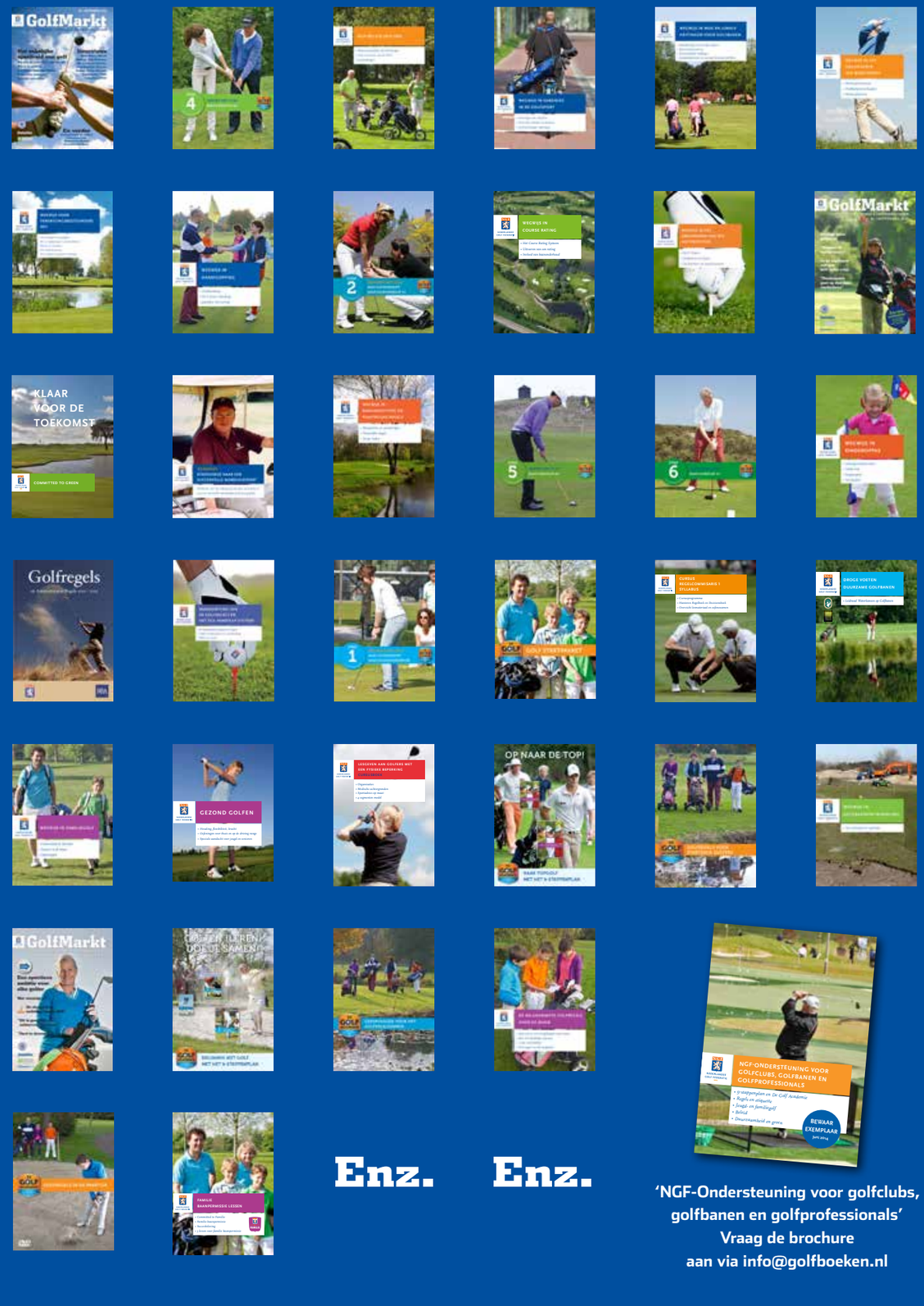
› Zie www.ngf.nl voor verantwoording en definities met betrekking tot statistieken.

› Reacties: golfmarkt@ngf.nl

030 242 63 70 **golfmarkt@ngf.nl** **www.ngf.nl** **NGF - GolfMarkt** **@NGF_** **NederlandseGolf Federatie**

Deloitte. Van Lanschot HeadOffice sport Part of Sanoma NGF NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE PGA HOLLAND NVG FSC logo

De NGF maakt je wijzer



Enz. Enz.

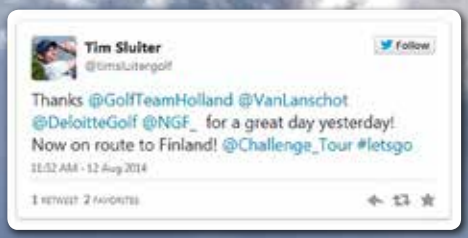
'NGF-Ondersteuning voor golfclubs, golfbanen en golfprofessionals' Vraag de brochure aan via info@golfboeken.nl

Gociteerd van Twitter

Voor degene die (nog) niet twittert: u weet niet wat u mist! Op deze pagina een selectie van een paar dagen twitteren via het NGF-account. Van privé tot zakelijk, van persoonlijke doelstellingen tot statements over greenkeeping: alles komt voorbij!

@NGF_

















BurgGolf Herkenbosch

FOTO: KOENSUYK