#6 | MAART 2015

KONINKLIJKE NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE

# GolfMarkt

## STATISTIEKEN, TRENDS & ONTWIKKELINGEN



# Gezonde ontwikkelingen, nieuwe generaties

**INTERVIEWS**

Johan Wakkie
Frank Tamboer
Daan de Groodt
Vanessa Mommers en Alma Streefkerk

**INSPIRATIE**

Waarom golfen?
Samen sta je sterk!
Uitbesteden of niet?
Golftoerisme
Forum Green Deal

**INFORMATIE**

NGF Zakelijk
De Golf Academie
GolfMarkt Dashboard
Voor u gespot
GolfMarkt Agenda

# Geciteerd




**Naar aanleiding van de rubriek Communicatie in GolfMarkt #5 ging de NGF een dialoog aan met golfers. Via Facebook vroeg zij: Hoe ziet jouw ideale golfclub eruit? Wat heb jij nodig om beter of vaker te spelen of om vaker op de club te zijn?**

**Jessica Laumen:** Het zou fijn zijn als clubhuizen toegankelijk worden voor mensen met een beperking. Geen steile hellingen of mooie trappen. En douche en toilet te bereiken. Soms is de oplossing heel eenvoudig en absoluut niet duur.

**René van Beek:** Er is een groot verschil tussen 'commerciële' en verenigingsbanen, zowel qua sfeer als gemiddelde leeftijd van de golfers. Veel verenigingsbanen verkeren in grote problemen, omdat ze zich niet snel genoeg aanpassen aan de behoefte van de nieuwe generatie golfers (= de toekomst). Tijdens de ALV's wordt het beleid bepaald door de meer conservatieve doelgroep. Geniet samen van deze mooie sport en kijk naar de kansen i.p.v. onmogelijkheden of oneigenlijke privileges.

**Gerard Geerlings:** Afschaffen entreekosten en lidmaatschap, simpele prijslijst en alleen kortingen op momenten dat het niet druk is. Iedereen welkom heten. Niet het lid dat nooit golft, maar de klant is koning!

**Henk Hazenberg:** Een lidmaatschap aanbieden met de mogelijkheid om beperkt of onbeperkt - tegen kleine bijbetaling - op andere banen in de buurt te spelen. Ik weet dat er enkele van deze initiatieven bestaan, maar het kan nog veel meer. Ik besteed circa € 2.000,- per jaar aan greenfees, maar speel dan wel elke week op een andere baan.

**Alex Sueters:** Wat meer out of the box denken. Bijvoorbeeld op zondagochtend een klein gedeelte van de drivingrange beschikbaar stellen voor 'open' wedstrijdjes als longest drive, nearest bij een target op diverse afstanden, de bal in een net spelen op de grond.

**Josje Broekhuizen:** Welkom voelen als je nieuw bent bij een club...is niet altijd het geval. Groet elkaar en neem nieuwe clubleden een keer mee de baan in.

**Monique Nijman Slikker:** Wat ik graag zou willen, is een betere instap voor junioren, € 2.000,- per jaar is voor menige twintiger veel geld, vooral als je wilt starten met golf.

**Monique Freericks:** Ik geloof dat een heleboel mensen hier niet snappen dat als je op een mooie en goede baan wilt spelen dat dat onderhoud vergt. En dat kost geld. Ik speel op een prachtige groene 27-holesbaan. Moet ook wel eerlijk bekennen dat de gemiddelde leeftijd van mij wel wat lager mag.

**Evert Hoven:** Goed om in gesprek te gaan met je 'klant', mooi initiatief NGF!

## Gezonde ontwikkelingen

**12 "Golfclubs moeten beter luisteren"**
Interview met Johan Wakkie. De oud-directeur van de hockeybond heeft een uitgesproken mening over de kansen van golf

**20 "Benader een club bedrijfsmatig"**
Frank Tamboer over het behouden van clubleden

**34 Samen sta je sterk!**
Samenwerkingsverbanden tussen clubs en banen

**40 "Doen we niets, dan klapt de speelkwaliteit van banen in elkaar"**
Forum over de Green Deal

# Interviews

### Duurzaam Golf



26 "**Je kunt als golf en club trots zijn op het GEO-certifcaat"** Vanessa Mommers en Alma Streefkerk

### Golfschool



30 **"De kennis van de golfpro's in Nederland is de laatste jaren alleen maar groter geworden"** Martine Martens en Jim van Heuven

### Beleid



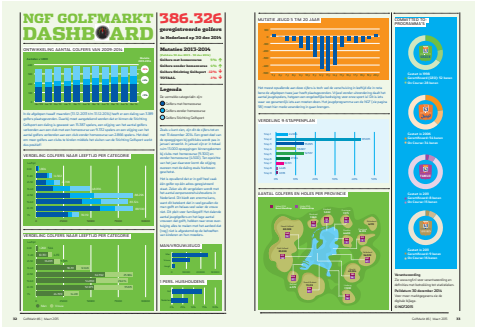
43 **"Uitbesteden of niet?"** Daan de Groodt (Deloitte)

### Golfpanel



46 **Bestuurders en managers over de problematiek van horeca in clubhuizen.**

## NGF GolfMarkt Dashboard




32 **Halfjaarlijkse update**

## En verder:

4 **Jeroen Stevens**

5 **Een sport die aan zijn toekomst werkt, is een sport met toekomst** Redactioneel

6 **GolfMarkt Kort** Nieuwe ontwikkelingen in golf

16 **Waarom golfen?** Alle argumenten nog eens keurig op een rijtje

22 **Vrijwilliger op het Deloitte Ladies Open** Een belevenis voor iedere club

24 **Golftoerisme: nieuwe kansen**

28 **Wat doet golf met golfers?**

36 **De Golf Academie vernieuwd**

38 **Golfclub Mariënweide** Toekomst veiliggesteld door medewerking Gemeente Bloemendaal

50 **NGF Informatieplein**

52 **NGF Zakelijk** Wat is dat voor 'tak' binnen de NGF?

56 **Voor u gespot**

58 **De jeugd heeft de toekomst**

62 **GolfMarkt Agenda**

64 **Colofon**

**Op de site van de NGF is een digitale versie van GolfMarkt te vinden. Hierin staan actieve internetlinks en is extra cijfermateriaal opgenomen.**
**› www.ngf.nl/golfmarkt**


"Als duidelijk wordt dat
je je doel niet bereikt,
verander dan niet je doel"


“Verander je aanpak”
Confucius



# Golf ~~vs~~ + hockey

Dat sporten gezond is, is niet nieuw. Dat golf een sport is ook niet, dus golfen is goed voor uw gezondheid. Een Zweeds onderzoek beweert zelfs dat je door te golfen vijf jaar langer leeft! Je vraagt je dan toch af waarom niet iedereen in Nederland golft.
In dit nummer geeft Johan Wakkie, twintig jaar lang succesvol directeur van de Koninklijke Nederlandse Hockey Bond en golfer, zijn visie op de golfwereld met daarbij niet alleen maar commentaar, maar ook oplossingen. Ik raad u aan het interview met hem te lezen. Misschien niet altijd leuk, maar wel leerzaam. Ook presenteren wij u de eerste resultaten van een door de NVG en NGF uitgevoerd onderzoek onder 12.500 golfers. Waarom stoppen mensen met golf of waarom juist niet?
Zoals altijd komen er diverse partijen aan het woord om hun ervaringen met u te delen. Allemaal met het doel om onze sport op een gezonde manier verder te ontwikkelen.

› **Jeroen Stevens**
Directeur NGF

# GEZONDE ONTWIKKELINGEN



**Een Zweedse golfpsycholoog schreef een paar jaar geleden een boekje dat 'Feeling Bad is a Good Start' heet. Het is nog niet eens zo lang geleden dat de golfmarkt zich bepaald niet goed voelde. In dit magazine hadden we het zelfs over een soort rouwproces. Somberheid troef als het om de toekomst ging. En in veel gevallen was dit niet ten onrechte.**

Het mooie was echter dat nagenoeg alle partijen niet bij de pakken neer wensten te zitten. Het mooie was ook dat de Nederlandse Golf Federatie het voortouw nam en in een veranderende wereld de helpende hand bood. Het slechte gevoel bleek ook hier een goede start te zijn.

Er werd niet alleen geluisterd naar clubbesturen en baaneigenaren. Plannen werden door de NGF ontwikkeld, programma's samengesteld. Geen theorie, maar zaken waar clubs en banen iets mee konden.

Dat was ook het uitgangspunt van de NGF Themadag. Geen stoet aan sprekers, maar een bijeenkomst op het snijvlak van interactiviteit en informatie. Zoals het anno 2015 hoort.

Duidelijk is dat het traditionele businessmodel van een golfbaan in veel gevallen niet meer haalbaar kan worden genoemd. Dat is een boodschap die in GolfMarkt al meerdere keren is verkondigd. Maar dan wel met bijvoeging van ideeën, suggesties, alternatieven en andere zaken die de geest scherpen en aanzetten tot innoverend beleid. Dit nummer vormt daar bepaald geen uitzondering op.

Clubs en banen bezinnen zich al enige tijd. Dat gaat soms met vallen en opstaan, want wat je niet wilt, is dat het kind met het badwater wordt weggegooid. Maar bij een bedrijfstak - in ons geval een sport - die een stip op de horizon durft te zetten, daar kun je spreken van een gezonde ontwikkeling.

Bepalen wat of wie je wilt zijn, is vrij cruciaal. Aan beide kanten van het spectrum bevinden zich banen en clubs die een uitgesproken karakter en een bijbehorend businessmodel hebben. Denk aan de ene kant aan de traditionele clubs met een baan die hoog in diverse top 10's staan en voor velen een aantrekkelijk karakter hebben. Die zullen over het algemeen niet veel moeite hebben om hun ledental op peil te houden.

Aan de andere kant zijn er de pure commerciële banen die meestal diverse producten aanbieden en voortdurend inspelen op vragen van de consument.

Veel clubs hebben echter te maken met een hybride model. Dat klinkt logisch - het beste van twee werelden! - maar in de praktijk vraagt dit om een intelligent beleid.

Je wilt je club aantrekkelijk houden voor huidige leden, maar je wilt ook aanwas van nieuwe leden hebben.

Dat vraagt om een gezonde aanpak, waarbij er ook out of the box mag worden gedacht. Dat vraagt om een goede communicatie. Communicatie met je leden, maar ook intern. Bestuur, manager of exploitant, golfschool en horeca moeten op één lijn zitten. Alleen al deze kleine opsomming geeft aan dat modern golfbestuur multidimensionaal is. En het is goed om te constateren dat men daar meer en meer open voor staat.

Maar ook het thema van dit nummer - Gezonde ontwikkelingen - kent meerdere dimensies. Wie golft, beweegt. Dat is voor de een negen holes per dag, voor de ander 36 holes in een competitiematch. Of met je vrienden of gezin elke zaterdag een rondje spelen.

Omdat golf een sport is die je van je achtste tot en met je 88ste kunt spelen, kan er door clubs en banen een beleid ontwikkeld worden dat juist dit als unique selling point gebruikt. Mits je 'm ook handen en voeten geeft.

En het is verheugend om te zien dat dit ook gebeurt. Golfpro's wijzen niet alleen op het belang van een goede warming-up, ze passen het ook toe tijdens hun lessen en trainingen. Blessurepreventie - en dus een leven lang golf - is een belangrijk onderdeel van programma's als Committed to Senioren.

Een sport die aan zijn toekomst werkt, is een sport met toekomst. Mooi dat golf hier actief aan werkt. Dat mag je met recht een gezonde ontwikkeling noemen.

**Redactie GolfMarkt**

## COMMUNICATIEPLATFORM

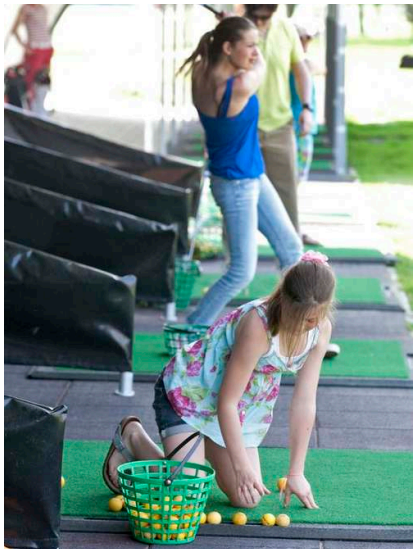
De NGF ziet open communicatie over feiten, visies en 'best practices' als een belangrijke voorwaarde voor de ontwikkeling van de golfbranche. GolfMarkt biedt daarvoor een platform. GolfMarkt is een publicatie van én voor de branche. Voor de inhoud zijn we volledig afhankelijk van de input vanuit de praktijk.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

LinkedIn NGF GolfMarkt STATISTIEKEN, TRENDS & ONTWIKKELINGEN

# NATIONALE OPEN GOLFDAGEN

## DE IDEALE GELEGENHEID OM DE GOLFSPORT GEZAMENLIJK TE PROMOTEN

De Nationale Open Golfdagen zullen in 2015 plaatsvinden op zaterdag 18 en zondag 19 april en worden georganiseerd door de NVG, de PGA Holland en de NGF. Tijdens deze dagen kunnen golfbanen en golfclubs tal van activiteiten organiseren om bezoekers een leuke golfdag te bezorgen.



De golfbanen, golfclubs en professionals kunnen op hun eigen wijze potentiële golfers naar de baan trekken. Naast golfclinics, baanlessen en rondleidingen, kunt u denken aan ludieke acties om golf in de spotlights te zetten. Zo hebben tijdens vorige edities verschillende banen gebruikgemaakt van een hoogwerker, waardoor de gehele golfbaan vanuit de lucht te zien was. Bij diverse banen ontvingen bezoekers gratis greenfees en een golfbaan heeft ooit de samenwerking gezocht met een autobedrijf om elkaars klanten met elkaars producten kennis te laten maken.

De Nationale Open Golfdagen zijn onderdeel van de Nationale Sport Week (NOC*NSF) die van 18 tot en met 25 april 2015 wordt georganiseerd. Voor meer informatie ga naar de website www.opengolfdag.nl.

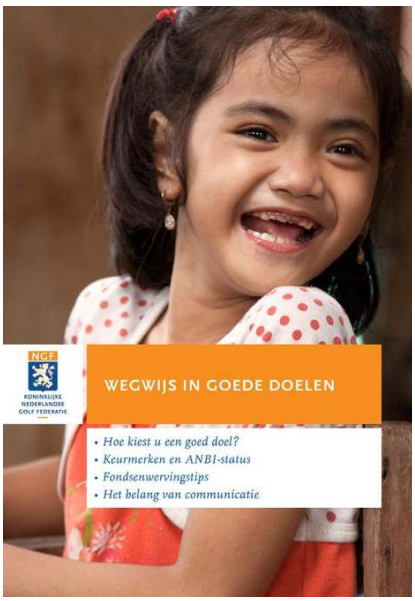
Doet u ook mee? Laat ons weten wat uw activiteiten zijn tijdens de Open Golfdagen, zodat wij een overzicht hebben.

› golfmarkt@ngf.nl

# SAMENWERKING MET GOEDE DOELEN

Met 'Wegwijs in goede doelen' willen het Liliane Fonds en de NGF golfclubs, golfbanen, golfprofessionals en golfspelers in Nederland stimuleren dieper na te denken over wat maatschappelijke betrokkenheid voor hen betekent en hoe zij een bijdrage kunnen leveren aan een betere wereld door middel van een golfactiviteit.

Willem Zelsmann: "Nog niet alle golfclubs, golfscholen of golfbanen hebben die stap gezet, omdat zij bijvoorbeeld niet goed weten hoe ze op een passende wijze een bijdrage kunnen leveren. Te beginnen bij stap één: hoe kiest een club eigenlijk een goed doel uit de vele organisaties die Nederland telt? Vandaar deze handige leidraad, die bondige antwoorden geeft op belangrijke vragen."




Het boek is binnenkort te bestellen via Golfboeken.nl.

› communicatie@ngf.nl

FAMILIEGOLF TOERNOOI 2015

120 BANEN NGF 1 GOED DOEL

# DOE MEE MET UW CLUB!

In 2015 wordt weer het NGF Familietoernooi georganiseerd en de NGF streeft ernaar dat de wedstrijd op alle wedstrijdkalenders komt.

Golf is leuk voor iedereen en het NGF Familietoernooi moet een clubwedstrijd worden waar iedereen aan mee kan en wil doen. Ouder en kind, grootouder en kleinkind, broer en zus, man en vrouw en neef en nicht. Weliswaar een echte, serieuze golfwedstrijd met een prachtige finale, maar bovenal een golfwedstrijd waar gezelligheid en familie centraal staan.

Het toernooi wordt ook in 2015 gekoppeld aan het Liliane Fonds. Het inschrijfgeld van € 20,- per koppel komt ten goede aan kinderen in Afrika met een fysieke handicap.

Op zondag 4 oktober zijn de finales (18 holes en Par-3) en de uiteindelijke winnaars wacht een geweldige, nog nader bekend te maken, prijs.

Om clubs en banen te helpen met het organiseren van een gezellig familiegolftoernooi, heeft de NGF een compacte leidraad gemaakt: 'Aan de slag met het NGF Familietoernooi'. Deze is te vinden op het NGF Informatieplein, het extranet voor golfclubs.

**Meer informatie en inschrijven**

**› Evelien Heyster,** familietoernooi@ngf.nl

## GREENKEEPER VAN HET JAAR: KRISTIAN SUMMERFIELD




Tijdens de Golf Awards 2014, en in samenwerking met het blad Greenkeeper, werd de greenkeeper van het jaar in de spotlights gezet. De winnaar Kristian Summerfield, voormalig hoofdgreenkeeper op Golf & Businessclub De Scherpenbergh, leeft voor zijn vak. Hij is bezeten van golfbanen en is er al vanaf zijn vijfde jaar mee bezig. Summerfield is hét modelvoorbeeld van een Engelse greenkeeper met knowhow en passie voor het vak, die verder gaat dan liefhebberij: hij heeft greenkeeping in zijn bloed en draagt dat uit.

Summerfield, die medio april hoofdgreenkeeper wordt op de Yelverton Golf Club in Dartmoor, leeft niet alleen voor de golfbaan, hij woont er zowat. Omdat hij zelf een goede golfer is, weet hij wat de baangebruiker wil en dat maakt hem een nog betere greenkeeper. In zijn werkwijze is alles ondergeschikt aan het behalen van de prestatie, maar daarnaast is hij een uitstekende manager, die veel tijd steekt in het geven van het goede voorbeeld aan zijn team en aan zijn pupillen. Volgens Summerfield houdt het vak van de greenkeeper anno 2015 in: "bioloog, microbioloog, duurzaamheidsspecialist en bodemkundige zijn, en inderdaad, daarnaast maaien wij ook het gras."

## DOE MEE AAN BIRD WATCHING DAY

Alle bij de NGF aangesloten clubs en banen worden jaarlijks uitgenodigd deel te nemen aan Bird Watching Day. De zestiende editie van deze jaarlijkse vogelteldag zal plaatsvinden op 25 april 2015. Bent u geïnteresseerd of op uw golfbaan vogels worden geteld, kijk voor meer informatie op www.birdwatchingday.nl. Deze site is ontwikkeld in samenwerking met Vogelbescherming Nederland.

**› Monique Madsen,**
m.madsen@ngf.nl

## WAT HEBBEN GOLF EN SCHAATSEN GEMEEN?

Dit jaar werd Week 11 op 9, 10 en 11 maart op Amstelborgh gehouden. Een van de vele fascinerende presentaties werd verzorgd door schaatscoach Jan van Veen.

Van Veen heeft een schat aan ervaring op topniveau en hij gaf zijn visie op het werken met en het trainen van individuele sporters - in een team. Moeten wij dat in golf ook niet vaker doen?



Op de eerste dag van Week 11 sprak Robert-Jan Derksen, tweevoudig winnaar op de Europese Tour, over zijn carrière en wat teaching pro's hiervan kunnen leren. Lance Gill, performance coach in hart en nieren, Co-Director of the Titleist Performance Institute Fitness advisory board en lead instructor gaf een spetterende presentatie.

Jonathan Mannie voorzag de deelnemers van praktische informatie. Zijn loopbaan - van clubprofessional tot bondscoach van Oostenrijk en Zwitserland - vormde hiervoor de basis. Mannie heeft gewerkt met zowel topteams als individuele spelers die van (top)amateur pro zijn geworden.

› www.pgaholland.nl

**"Het vak van de greenkeeper anno 2015 houdt in: bioloog, microbioloog, duurzaamheidsspecialist, bodemkundige zijn, en inderdaad, daarnaast maaien wij ook het gras."**

# NATIONAAL GOLF CONGRES & BEURS

Het jaarlijkse Nationaal Golf Congres & Beurs van de NVG, dat plaatsvond op donderdag 12 februari 2015, is goed bezocht. Dit jaar was het thema: 'Team Golf, met de klant als kompas!' Deze 20ste editie werd gehouden op Amstelborgh/Borchland.
Een van de gastsprekers was Tom van 't Hek. "Van 't Hek", schrijft de NVG, "gaat ons met zijn jarenlange ervaring als professioneel hockeyspeler en als coach van het Nederlands dameshockeyelftal besmetten met het teamvirus en laat ons zien wat de kracht van een team is. Die kracht en de energie die daaruit voortkomt, sluiten perfect aan bij het thema."
De NVG Award werd dit jaar toegekend aan de Nederlandse Greenkeepers Associatie. Tinus Vernooij, voorzitter van de NVG, reikte de trofee uit aan NGA-voorzitter John van Hoesen en secretaris Jolanda Vonder.



## JEUGDBELEIDSPLAN 2015-2020

Uit rapportages van de afgelopen jaren blijkt dat het aantal jeugdspelers in de golfsport sterk is afgenomen. Op dit moment zijn er in vergelijking met 2011 ruim 2.500 jeugdspelers minder. Desondanks zijn veel clubs actief met het opzetten en aanscherpen van hun jeugdbeleid. Dat is terug te zien in het stijgende aantal clubs met een certificering Committed to Jeugd. Omdat de kwaliteit van het jeugdbeleid en de programma's toeneemt, maar het aantal jeugdspelers daalt, zijn het aantrekken en het behouden van meer jeugdspelers in de golfsport de speerpunten van het Jeugdbeleidsplan 2015-2020.

Het Jeugdbeleidsplan 2015-2020 richt zich op versterkte ondersteuning van clubs door middel van het delen van informatie in de vorm van best practices en werkdocumenten. Er zal nog meer geïnvesteerd worden in het bijscholen van golfprofessionals op het gebied van jeugd. Om de (technische) opleiding van jeugd kracht bij te zetten, wordt er een jeugdstappenplan ontwikkeld als aanvulling op het reguliere 9-stappenplan. Ook wordt er actief beleid opgezet om het imago van jeugdgolf beter vorm te geven en zal de NGF acties ondersteunen die gericht zijn op het werven van meer jeugdspelers. Gedacht kan worden aan samenwerkingsverbanden met scholen en andere sportverenigingen. De NGF zal de werving van jeugdleden ook bevorderen door middel van de NGF Juniorclub (zie ook het artikel op pagina 58). Tot slot bevat het Jeugdbeleidsplan ook zaken als familiegolf en Girlz Golf, beide onderwerpen gaan hand in hand met het bevorderen van jeugdbeleid en de uitvoering hiervan op de clubs.

› **Florence Brugmans, Coördinator Jeugdgolf,** florence@ngf.nl

# GOLFINSTRUCTEUR LEVEL 2

Begeleid je graag jeugdgolfers of wil je graag mensen opleiden? Dan is de opleiding tot Golfinstructeur level 2 van de PGA Holland echt wat voor jou!
Als golfinstructeur werk je in de breedtesport en laat je jeugd kennismaken met golf, bijvoorbeeld in schoolverband. De golfinstructeur werkt binnen verenigingsverband met jeugdgolfers, recreanten en/of senioren.
In de opleiding leer je trainingen te geven, baanlessen te begeleiden en te assisteren bij (golf)activiteiten. Je leert hoe je mensen kunt werven voor jouw golfclub en in de praktijk doe je dit samen met de B- en A-professional.
"Werven en binden. Dat zijn de kernwoorden als het om de competenties gaat waar een Golfinstructeur level 2 over moet beschikken", zegt Jim van Heuven van Staereling, die bij de PGA Holland de portefeuille Opleidingen beheert. "Hij of zij kan op een golfbaan bijvoorbeeld jonge golfers helpen om de sport leuk te vinden. Maar deze instructeurs moeten ook naar scholen. Ze kunnen de wijken in of op braderieën staan om golf te promoten, om mensen meteen op een technisch verantwoorde wijze te laten ervaren wat golf is."



De opleiding tot Golfinstructeur level 2 is een ideale vooropleiding voor de PGA-opleiding Golfprofessional B. Het uitgangspunt is het bieden van een hoge kwaliteit, doordat de opleiding individueel (op maat) en praktijkgericht is. De aangeleerde kennis wordt door middel van opdrachten in het werkveld toegepast.
› www.pgaholland.nl

# PRO TURF CARE: GROEI MEE, ONTWIKKEL JEZELF!

Pro Turf Care heeft als doelstelling het bevorderen van het opleidingsniveau en de verdere professionele ontwikkeling van degenen die zich bezighouden met de aanleg, het beheer en het onderhoud van de golfbaan. Zij ondersteunt initiatieven voor de verdere vakinhoudelijke ontwikkeling met een financiële bijdrage, die wordt verkregen van bedrijven en instellingen uit de branche.
Vanaf 2014 zijn de werkzaamheden voor het studiefonds Pro Turf Care overgenomen door een nieuw bestuur: Jolanda Vonder, Olaf Bos en Monique Madsen. Zij hebben inmiddels twee aanvragen afgehandeld en één aanvraag is in behandeling.
De leergierige greenkeepers Arjen Westeneng en Derck Versteegh hebben contact gezocht met Pro Turf Care en ondersteuning gevraagd om hun kennis te verbreden.
Arjen liep stage in Amerika: "Het was enorm leerzaam om dit mee te maken. Als je de kans hebt, kijk eens bij een ander op de baan, in binnen- of buitenland. Het is een prachtige ervaring! Ik ben heel veel dank verschuldigd aan H4a, mijn werkgever, daarnaast aan Pro Turf Care voor hun bijdrage en Jim en Deborah voor hun gastvrijheid in Venice."
Derck volgde diverse cursussen aan het Elmwood College: "Ik heb voor deze cursussen gekozen, omdat ik denk dat het goed is om internationaal erkende diploma's op zak te hebben en omdat ik op een golfbaan werk waar het team bestaat uit greenkeepers uit heel Europa."
Bent u als greenkeeper of als donateur geïnteresseerd in Pro Turf Care, dan kunt u contact opnemen met het bestuur van Pro Turf Care via info@ngagolf.nl.
**Lees meer** › www.ngagolf.nl

PRO TURF CARE®

# DRIE NEDERLANDSE BANEN IN DE SPOTLIGHTS BIJ THE R&A

Nederland is al enige jaren koploper als het om GEO-certificering gaat. En dat is in de rest van Europa niet onopgemerkt gebleven. The Royal and Ancient realiseert zich tevens al geruime tijd dat groen beleid geen modegril maar 'serious business' is. In St Andrews worden veel beleidsinitiatieven genomen, maar men denkt er ook over om te laten zien wat er al gebeurt.
In dat verband heeft The R&A aan de NGF gevraagd om een aantal artikelen voor de website (www.randa.org) te maken, waarin clubs en banen worden belicht die al een GEO-certificaat hebben of in het programma zitten. Naast een algemeen verhaal over de Nederlandse situatie worden er stukken gemaakt over de Koninklijke Haagsche, de banen van Het Rijk en Golfclub Zeegersloot. De stukken worden in de loop van het jaar gepubliceerd.



*Het Rijk van Nijmegen*

# VAN DE HAAGSCHE NAAR FEIJENOORD



## "HET STIMULEREN EN BIEDEN VAN KANSEN LEIDT TOT SUCCES!"

Erwin Beltman is voormalig greenkeeper en nu groundsman van De Kuip. Door zijn leraar op het Wellantcollege is Erwin destijds in contact gekomen met het gras op een golfbaan. Erwin werd geadviseerd om stage te gaan lopen bij de Koninklijke Haagsche Golf & Country Club. Uiteindelijk zou de kennismaking met de golfsport leiden tot een vierjarig dienstverband bij Golf Duinzicht en een verblijf van maar liefst achttien jaar bij de Haagsche.
Beltman: "Ik heb ook veel te danken aan de heer Wirth, secretaris van de Haagsche. Hij bleef me maar aansporen om cursussen te volgen en mezelf te blijven ontwikkelen. Als hij niet was blijven drammen, had ik nu niet dit werk gedaan."
Natuurgras onderhouden is een vak. De grasmat van De Kuip werd afgelopen seizoen verkozen tot de beste van de eredivisie. Teamleider Erwin Beltman vindt deze titel een enorme eer: "Wij, het hele team, zijn hier met ongelooflijk veel passie met ons vak bezig." *Uit: 'Duurzaam'*













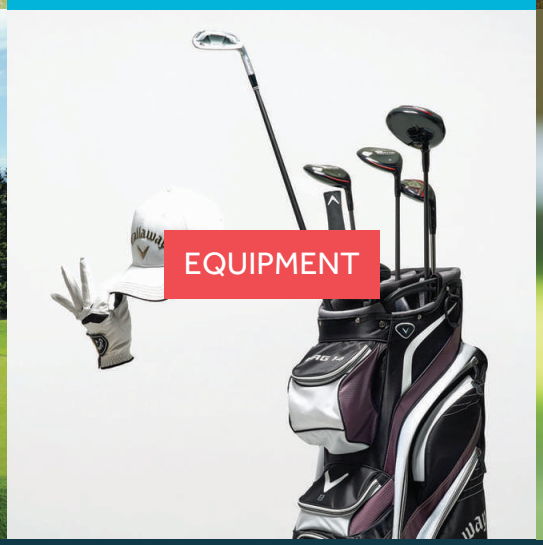
"Golf.nl,
nu online op je
laptop, tablet
en mobiel"

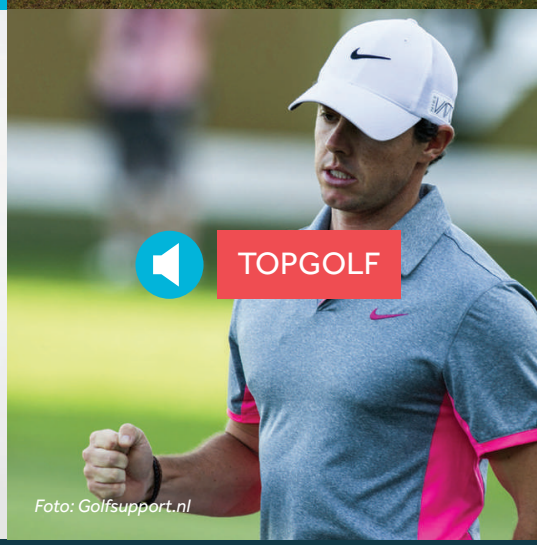
Golfnl










# GOLF.NL

Hét platform
voor golfend Nederland



# VOGELS EN GOLFBANEN

Golf en natuur zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Vogels hebben hierin een bijzondere plek. Vogels zijn gevoelig voor veranderingen in het milieu, populair om naar te kijken en relatief makkelijk te onderzoeken. Indicatoren op basis van vogeldata zijn zeer nuttig voor het bijhouden van de voortgang van natuurbescherming. Vogels vervullen een belangrijke rol, zowel biologisch als sociaal als cultureel en geven ons plezier en inspiratie.
Met het project Committed to Birds hebben we voor ogen de rol van de golfbaan voor vogels verder te vergroten. Met de uitgave 'Vogels en golfbanen' willen wij het inzicht van baanbeheerders vergroten en hen aanzetten tot actie.
Via een aantal stappen laten wij zien hoe zij kunnen komen tot een natuur- en vogelvriendelijker beheer. We doen dit door te beschrijven wat nu de situatie is op een aantal kenmerkende golfbanen die een typisch Nederlands landschap vertegenwoordigen. We verkennen de




mogelijkheden om een bijdrage te leveren aan een verdere verbetering van het leefgebied van vogels op een manier die golfers en vogels plezier zullen doen.
We hopen dat deze uitgave ook interessant is voor mensen die van vogels houden en wellicht zin krijgen om een birdie te komen slaan of gewoon de putter ter hand te nemen.
› banen@ngf.nl

# DOE MEE MET DE NGF ZOMER- EN NAJAARSTOUR!

Om meer golfers de mogelijkheid te geven met hun club tegen andere clubs te spelen, organiseert de NGF dit jaar de Zomer- en Najaarstour. Deze activiteiten vinden plaats tijdens de rustigere periodes op de golfbaan. En...ze geven het clublidmaatschap nog meer waarde!

**Spelvorm**
- poules van 4 teams
- teams van 4 spelers
- mixed toegestaan
- geen leeftijdsbeperking
- 18 holes Stableford, Qualifying
- geen ingewikkelde reglementen
- je speelt ook als je ontvangend bent
- in de zomer (juli/augustus) op maandagmiddag
- in het najaar (november) op zondagochtend

**Meer informatie › Abe Jan ter Beek,** ajterbeek@ngf.nl

# 4E REGIO ZUID EN GAB-DAG

Eenmaal per jaar wordt door de Regio Zuid van de NGA en de Greenkeepers Associatie België (GAB) een bijeenkomst voor greenkeepers georganiseerd. Dit jaar op 4 februari in het PSV stadion te Eindhoven. Een dertigtal Belgische collega's en een drievoud aan Nederlandse greenkeepers bezochten deze dag.
De dag werd nuttig besteed aan een vol programma met onderwerpen variërend van heidebeheer tot LED-verlichting als groeimedium. Er was daarnaast voldoende gelegenheid om met elkaar van gedachten te wisselen over de winterwerkzaamheden, de extra werkzaamheden die de sneeuwval met zich meebracht en wat de toekomst gaat brengen.
Jap Smits van Staatsbosbeheer deed de aftrap met het onderwerp heidebeheer. Plaggen, inzet van schapen en de voors en tegens van afbranden passeerden de revue. Na dit interessante betoog ging Henk Roelofsen van Innoseeds in op de grasplant, zaadveredeling en vooral de toekomst hiervan. Zo blijkt er achter de schermen gewerkt te worden aan genetische manipulatie van grassen. Nieuw bij Innoseeds is het gebruik van graszaad dat voor een betere startfase gecoat is met kunstmest.
Gerard van 't Klooster van de firma SGL concept ging in op de het nut van licht en kunstlicht op grasgroei en -herstel. Dat de kleur van licht zoveel meer kan doen met de grasplant is een boeiende ontwikkeling. Als laatste trad Mark Timmerman van Prograss als invallend gastspreker op met het thema 'Werken in de eredivisie/eerste klasse van grasonderhoud'. Op inspirerende wijze werden de verschillen en overeenkomsten tussen greenkeeping en fieldmanagement duidelijk gemaakt.
Ter afsluiting werd het gras in het stadion bezichtigd en een groepsfoto gemaakt.
› www.ngagolf.nl

# FISCAAL-JURIDISCHE HELPDESK

Leisure & Tax is sinds 1 januari 2011 partner van de NVG en ook in 2015 blijft ze deze koers varen: als onafhankelijk financieel advieskantoor golfbanen faciliteren. Alexander Hagen van Leisure & Tax heeft zitting in de Commissie Fiscaliteit van de NVG en bemant ook in 2015 de fiscaal-juridische helpdesk van de NVG.
De inkomsten van golfbanen staan nog steeds onder druk. Banen moeten meer moeite doen om (bedrijfs)leden te werven. Creatieve vormen van lidmaatschap worden aangeboden om uit de rode cijfers te blijven. Leisure & Tax beschouwt het als een gemiste kans om niet ook naar vormen van besparing te kijken. De afgelopen jaren heeft Leisure & Tax aansprekende resultaten geboekt door onder andere het substantieel verlagen van WOZ-waarden.

› www.nvg-golf.nl


KNHB
KONINKLIJKE NEDERLANDSCHE HOCKEY BOND
2014

# "Golfclubs moeten beter luisteren"

## Johan Wakkie

**Johan Wakkie is twintig jaar een van de belangrijke gezichten in hockey geweest en als directeur van de Koninklijke Nederlandse Hockey Bond (KNHB) had hij een belangrijke inbreng in de strategie die zijn sport tot zo'n succes maakte. Wakkie golft al jaren en hij heeft zeker ideeën om de NGF, clubs en banen de volgende stappen te laten zetten.**

"Kijk, ik speel vooral voor mijn plezier. Heb al jaren handicap 24, maar sinds ik - cadeautje voor mijn afscheid bij de KNHB - een nieuwe set heb, zou die eindelijk wel eens wat lager kunnen worden. Het woord plezier speelt volgens mij een belangrijke rol als je nieuwe groepen wilt interesseren voor je sport. Maar luister vooral naar wat mensen willen.
Het handicapsysteem is een groot goed voor golf, omdat je altijd en overal met iedereen kunt spelen. Bijzonder, want tegen een sterke schaker heb ik niets in te brengen en datzelfde geldt als ik met een betere tennisser de baan op ga."
Toen Wakkie in 1994 - na een korte adinterimperiode - fulltime directeur van de KNHB werd, lagen er twee belangrijke dossiers op zijn bureau: de in 1998 in Utrecht te spelen WK's en een strategisch plan voor de periode tot 2001.
"Dat WK konden we gebruiken als een middel om zaken voor elkaar te krijgen", zegt hij. "We vroegen mensen van buiten, zoals Mart Smeets en Louis van Gaal, hoe zij tegen hockey aankeken. Maar minstens zo belangrijk waren de gesprekken die we met de clubs voerden. Ik heb, samen met anderen, in twee jaar tijd 160 clubs bezocht. Het eerste uur kreeg je als bond op je donder, in het tweede uur had je het met elkaar over de toekomst. Van de club en van hockey in het algemeen.
Wat mij opviel was dat de wensen in Winschoten behoorlijk afweken van die in Rotterdam. Maar er was ook een grote gemene deler: hockey was een high level sport en er was belangstelling voor zaken als schoolhockey, bedrijfshockey en gehandicaptenhockey.
Dat plan en het WK hielpen om de structuur te veranderen. De deuren en ramen gingen flink open. Toen ik begon, was het de gewoonte dat de medewerkers van het bureau na een bestuursvergadering op maandag hun opdrachten op dinsdag op hun desk kregen. Dat werkte niet. Daarnaast hebben we hard aan de beeldvorming gewerkt. En dat WK in het stadion van FC Utrecht hielp daar goed bij. We hebben ook bewust niet voor het eigen Wagener Stadion in Amstelveen gekozen. We moesten met de sport naar buiten.
Iedereen - toeschouwers, politie, beveiligers - was verbaasd hoe rustig alles bleef. Niks ruzie, niks vechtpartijen. We hadden de eerste dagen politie te paard bij het stadion. De ME was paraat om Indiërs en Pakistani uit elkaar te houden. Maar die mensen waren vaak in ons land geboren. Die zaten gewoon op de tribune met elkaar te praten.
Kortom, dat WK zorgde ervoor dat mensen dit toch wel een mooie sport voor hun kinderen vonden: 'ik doe mijn dochter toch maar op hockey'. En er waren andere mooie reacties. Dat waren zaken waar men ook in Winschoten en Rotterdam mee verder kon, ook al omdat Shell ondertussen het schoolhockey had omarmd. Dat alles vertaalde zich ook in een verdere stijging in ledenaantallen."

> **"Plezier speelt een belangrijke rol als je nieuwe groepen wilt interesseren voor je sport. Maar luister vooral naar wat mensen willen"**

### Familiesport

"Hockey is een team- en een familiesport. Mensen hebben een behoefte om hun kinderen naar een goede, veilige plek te brengen. En door de verdere opkomst van kunstgras kon er veel vaker worden gespeeld. En zaalhockey was en is een interessante entr'acte. Niet onbelangrijk




**"Het mooie van golf is dat je met de golfpro's op de club echte vakmensen hebt. Dat is in hockey lang niet altijd het geval"**

**"Golf moet veel vriendelijker zijn voor kinderen"**

in de winterperiode. Zaalhockey is de snelst groeiende zaalsport.
En een hockeyclub is vaak veel meer dan alleen hockey. Kijk naar een omnivereniging als Kampong met zijn 4.500 leden. Je komt binnen en kunt uit een aantal sporten kiezen. Het gezin staat centraal en dat is ook in praktische zin handig: veel ouders worden er gek van om naar vier, vijf plaatsen te moeten rijden. Maar van belang is dat veel hockeyclubs zaken als buitenschoolse opvang faciliteren.
En hockey is ook meer dan alleen jeugd, al bestaat het ledenbestand van de KNHB wel uit veel jongens en vooral meisjes. In Oegstgeest heeft het bestuur bijvoorbeeld goed naar de leden geluisterd - iets dat in golf misschien nog wel onvoldoende gebeurt - en als gevolg daarvan zijn veel ouderen lid gebleven, ook toen hun kinderen dat niet meer waren. Natuurlijk vormt trimhockey een sterke basis, maar die leden gaan ook samen golfen, schaatsen en bezoeken musea. Kortom, ze vormen een eigen community, maar doen binnen de vereniging veel bestuurs- en verenigingswerk. De club kan veel en vaak een beroep op hen doen. Is het moeilijk voor golf om dit soort zaken te kopiëren?"

"Natuurlijk hebben de sportieve prestaties bijgedragen tot het succes van hockey. Ik denk dat de vrouwen daarbij de grootste bijdrage hebben geleverd. Ze boeken succes met Oranje, maar zijn lid van hun club en heel erg benaderbaar. Als jonge hockeyer kom je Naomi van As tegen. Kun je gewoon mee praten.
Is hockey mede daardoor een sta-in-de-weg voor golf? Niet slim om zo te denken. Misschien dat er invloed is bij de aanwas van golfende jeugd, maar zeker niet bij de volwassenen. Maar het is wel zo dat ouders hun kinderen toch minstens één teamsport willen laten beoefenen. Ik begrijp dat ook vanuit maatschappelijke ontwikkelingen: kinderen zijn veel sterker een op een. Toen jij en ik klein waren, speelden we na school met een groepje op straat. Nu niet meer. Kinderen gaan naar hun kamer, spelen online videogames en eten bij wijze van spreken liever boven, omdat dat spelletje zo spannend is. Vind je het gek dat ouders dolblij zijn dat hun kinderen naar buiten gaan om te sporten? En golf kan daar ook van profiteren. Maar dan moet een jongen of meisje niet - weer - alleen zijn. Het zou heel prettig zijn als het trainen en spelen in een groep gebeurt. Maar waarom zouden hockey- en voetbalverenigingen niet veel meer samenwerken met golfclubs? En golf moet veranderen om de afstand niet te groot te maken, moet veel toegankelijker en vooral vriendelijker zijn voor kinderen. Vraag je af hoe kinderen in elkaar zitten, wat zij willen. En onthoud ook dat je dat idee van altijd maar negen of achttien holes misschien wel los moet laten.
Het mooie van golf is weer wel dat je met de golfpro's op de club echte vakmensen hebt. Dat is in hockey lang niet altijd het geval en dat is ook een bedreiging: is de begeleiding niet van een goed niveau, dan heb je de kans dat mensen uiteindelijk stoppen met hockey."

"Ik weet het, golf heeft heel lang geen problemen gekend. De clubs zaten vol en er waren lange wachtlijsten. Maar nu is dat sterk veranderd en nog steeds houden clubs vast aan tal van gebruiken, zoals vaste clubjes. Ik begrijp dit op zich wel, want het is iets dat is gegroeid en mensen vinden het leuk om met vrienden te spelen. Maar het geeft andere spelers minder ruimte. En mede daardoor haken veel leden af: ze spelen wel heel weinig voor veel geld.

## "Een clubhuis op een golfbaan lijkt soms wel een stiltecentrum!"

Bovendien heeft de jongere generatie lang niet altijd clubs nodig om zaken als samen spelen te regelen. Daar hebben ze hun eigen - sociale - netwerken voor. Bovendien voelen ze zich - omdat ze niet te vaak komen - vaak een vreemde in het clubhuis. Worden ze aangekeken met een blik van 'wie ben jij nou weer?' En dan heb ik het nog niet eens over nieuwe leden. Het duurt soms tijden voor je een beetje aansluiting hebt.
En nu we het toch over clubhuizen hebben: als je in het weekeinde op een hockeyclub komt, zijn er overal kinderen aan het spelen en lopen ze in het clubhuis rond, zonder dat volwassen meteen corrigerend gedrag vertonen. Gezelligheid troef. Nee, dan een clubhuis op een golfbaan. Dat lijkt soms wel een stiltecentrum! Dat kan toch wel een stuk vriendelijker en leuker. Integreren is vaak lastig en dat terwijl het heus wel kan: tijdens bedrijfsdagen praat iedereen na afloop met iedereen.
En geef dat clubhuis ook een bredere rol. Stel je meer open voor de omgeving. Laat fietsers, wandelaars en kanoërs op je terras een drankje drinken. Organiseer activiteiten voor niet-leden. Ook zaken die niet direct een link met golf hebben. Denk aan die hockeyclub in Oegstgeest. Dat golf deels vergrijst, is een feit en dat moet je accepteren. Maar dan moet deze oudere groep wel begrijpen dat je jonge mensen in je club nodig hebt. Dat is van wezenlijk belang. En de prijs moet aantrekkelijker worden om golf laagdrempeliger te maken.
Differentieer dus sterk in lidmaatschapsvormen. Dat je als club of exploitant een tienrondenkaart als minimum ziet - voor 350 tot 400 euro - dat begrijp ik. Maar dan moet ik die wel kunnen gebruiken om met een vriend of kennis te spelen. Verbied dat niet, maar vraag wat ik wil. En misschien wil ik dat dus wel.
En als iemand stopt, wat gebeurt er dan? Ik heb opgezegd bij Amelisweerd en ben verhuisd naar Amsterdam. Niemand van de clubs uit die omgeving die mij heeft benaderd om lid te worden, om te vragen wat ik leuk zou vinden. Dat kan kennelijk niet. Gemiste kans."

### Welkom

"Het gaat dus om welkom zijn, want het is uiteindelijk de klant die bepaalt. En je kunt als golfbaan de koppeling met andere sportclubs maken door om te beginnen met hen te gaan praten. Zijn er koppelingen met familielidmaatschappen mogelijk? En dan niet zeggen dat het je als golfclub geld kost. Oké, doe je niets. Is dat je strategie? Wat is dan je toekomst op kortere en langere termijn? Dat vroegen sommige hockeyclubs zich ook af. In Winschoten zei men een jaar of twintig terug dat als we als sport niets met jeugd deden, het afgelopen was. Dat probleem hebben we als KNHB opgepakt met schoolhockey.
Of golf een toekomst heeft? Natuurlijk en ik zie ook wel dat de NGF en veel clubbesturen een andere weg zijn ingeslagen. Waar het om gaat is vriendelijkheid en luisteren naar de wensen van golfers en mensen die misschien wel willen gaan golfen. Zet de ramen en deuren wijd open. Beweeg mee met de maatschappij en sluit je niet af."

**IN DE PRAKTIJK**

## DE JEUGD AAN ZET: JUNIOR DINER OP DE ROSENDAELSCHE GESLAAGD

Als kick-off van het nieuwe jeugdseizoen 2015 bereidden de jeugdleden van de Rosendaelsche Golfclub een diner voor de volwassenen.

Het junior diner werd geserveerd op zondag 1 februari. Ruim 25 kinderen, die het jeugdprogramma volgen op de golfclub, serveerden een smakelijk diner voor de ruim zestig gasten. Leden konden voor deze avond dinerkaarten kopen à € 29,50 per stuk, waarvan € 5,- naar de jeugdcommissie ging. De gasten werden op hun wenken bediend, vanaf binnenkomst tot aan het vertrek; de kinderen waren de hele tijd druk in de weer om hen een heerlijke avond te bezorgen.

"We zijn twaalf weken geleden met de voorbereidingen begonnen", vertelt John Boerdonk, die een van de initiatiefnemers was. "De kinderen waren enorm enthousiast en keken uit naar deze avond. Samen met de kok kookten zij een heerlijk Italiaans driegangenmenu. Gerechten als tomatensoep, pasta met zalm en tiramisu werden voorgeschoteld. Het diner werd afgesloten met koffie of thee."

"De reacties waren enorm positief. Niet alleen naar de kinderen toe, maar ook richting het bestuur. Dat er zo'n avond mogelijk is gemaakt, waarbij de kloof tussen de jonge en oudere leden werd overbrugd."



# Waarom golfen?



**Voor golfers zelf is het duidelijk waarom golf hun sport is. Veel clubs en banen hebben soms echter behoefte aan 'bewijzen' om bijna-spelers over de streep te trekken. Op deze pagina's maakt GolfMarkt met tal van voorbeelden duidelijk waarom golf zo'n gezonde sport is. Handig voor een brochure, open dag en website.**

**De troefkaart die gezondheid heet**

Een van de hardnekkigste vooroordelen tegen golf heeft alles te maken met de buggy. Nogal wat mensen denken dat het gros van de golfers van slag naar slag rijdt.

Toen golf een paar jaar terug na ruim honderd jaar de olympische status terugkreeg, ging dat onder andere ten koste van softbal. Een international was daar boos over: "Hoe kun je nu een sport opnemen, waarbij iedereen in een karretje over de baan rijdt?" Die onwetendheid kom je vaker tegen. 'Knikkeren voor volwassen' is ook al zo'n gevleugelde uitspraak geworden.

Een van de belangrijke argumenten om twijfelaars over de streep te trekken, is de troefkaart die gezondheid heet.

**Golfers leven langer**

Een onderzoek van het Zweedse Karolinska Institutet (Golf: a Game of Live and Death) gaf aan dat golfers langer leven: 'Golf is a low-intensity leisure-time physical activity for which sessions, at least in Sweden where golf carts are not frequently used, last about 4 or 5 h and involve walking 5-6 km.'

## Golfers leven gemiddeld 5 jaar langer

Golfers zijn in dit onderzoek vergeleken met de totale bevolking met onderscheid naar leeftijd, sociaal-economische status en geslacht. Onderzocht is de sterfte in een bepaalde periode, waarbij een vergelijking is gemaakt tussen de totale bevolking en de golfers. Bij de golfers waren er 40% minder sterfgevallen dan verwacht op basis van de landelijke sterfgevallen. Dit komt overeen met een langere levensverwachting van 5 jaar.

Bij de vergelijking zijn telkens dezelfde selecties met elkaar vergeleken. Bijvoorbeeld dezelfde leeftijdsgroepen of dezelfde sociaal-economische status. Iets specifiekere uitkomsten:

› De gunstige effecten zijn sterker bij de minst-welvarenden (blue-collar), de niet-werkenden, studenten en bij de jongste leeftijdsgroep van 40-49 jaar (effect het grootst bij de mannen).

› Hoe lager de golfhandicap, hoe hoger de levensverwachting. Dit komt doordat deze mensen meer spelen (om de handicap te behalen). Logische conclusie is dat meer spelen bijdraagt aan een hogere levensverwachting.

› Voor mannen geldt dat sterfteafname het grootst is bij degenen die nog het kortst golfen.

**Nog meer Scandinavische argumenten**

In Finland werd een onderzoek (A Controled Trial of the Health Benefits of Regular Walking on a Golf Course) gedaan met betrekking tot de gezondheidsverbetering onder 55 gezonde golfers tussen de 48 en 64 jaar die zeven maanden voor het onderzoek niet actief waren geweest (in een sport) en 55 personen in een controlegroep. De groep is twintig weken achter elkaar gestimuleerd om drie keer per week te golfen. De controlegroep werd niet gestimuleerd. De uitkomsten waren dat er bij de 55 golfers een significante verbetering was van de

### WAT IS GOLF?

› **LOPEN:** voor 18 holes is dit tussen de 6 en 8 kilometer lopen en circa 10.000 stappen zetten. 8 kilometer stevig doorlopen is vergelijkbaar met 5,5 kilometer hardlopen. Lopen is volgens experts biomechanisch efficiënter dan hardlopen.

› **SWINGEN:** voor de golfswing is mobiliteit (flexibiliteit), kracht en balans belangrijk.

› **CONCENTREREN:** voor elke slag.

› **STRATEGISCH DENKEN:** dit prikkelt de hersenen en draagt bij aan de verbetering van de geestelijke gezondheid.

› **BUITEN ZIJN:** frisse lucht inademen en van de zon genieten (vitamine D). Dit verhoogt de energie, bevordert de calciumabsorptie en genereert celgroei.

› **SOCIALE ACTIVITEIT:** interactie met anderen verhoogt de eigenwaarde en het gevoel van geluk.

› **TRAINING:** fysieke inspanning is cardiovasculaire training en daardoor een betere conditie en het kan leiden tot afvallen.

› **ONTSPANNEN:** weg van het dagelijkse werk of de dagelijkse sleur.

› **CALORIEËN VERBRUIKEN:** bij 9 holes (met trolley) worden 718 calorieën verbruikt.

› **GOED VOOR DE BALANS:** door een betere balans minder kans op vallen.

**"Getting and staying in shape is fun and easy to do if you actively play golf, which is just another great reason to get out there and play. Walk the course when you can and be patient as your game develops. Keep in mind what matters most: getting healthy and having fun while doing it"** Steve Mona, CEO van de World Golf Foundation

# Nederlanders vinden gezondheid het allerbelangrijkste in hun leven.

conditie, het uithoudingsvermogen van de rompspieren, de lichaamssamenstelling (afname van gewicht en tailleomvang) en de cholesterolsamenstelling. De conclusie die hieruit getrokken kan worden, is dat wandelen tijdens golf een praktische en veilige fysieke activiteit is en kan worden aanbevolen als een geschikte manier van fysieke activiteit die de gezondheid bevordert.

**Blessures en professionele begeleiding**

In vergelijking met de afgelopen jaren is het aantal sportblessures toegenomen bij sporten die onder minder tot geen professionele begeleiding staan (fitness en hardlopen).
Golf is een sport waar juist veel professionele begeleiding aanwezig is van PGA-opgeleide professionals met vaak nog een opleiding in TPI.

TPI staat voor het Titleist Performance Institute, dat een test ontwikkelde die stabiliteit, mobiliteit en coördinatie meet, ofwel drie onlosmakelijk met elkaar verbonden elementen als het om de golfswing gaat. Door het afnemen van de test weet de pro hoe de speler lang kan blijven golfen zonder het lichaam verkeerd te belasten.

**Gezond leven is populair**

Nederlanders vinden gezondheid het allerbelangrijkste in hun leven. Daarom schenken zij zelf al veel aandacht aan het verbeteren van hun gezondheid.
Ondanks dat is er een toename te zien van het aantal mensen met een chronische aandoening of lichamelijke beperking. Golf kan een zeer geschikte sport zijn voor deze groep mensen gezien het niet-reactieve aspect - zoals bij tennis of squash - ervan.

**Goed voor senioren**

Uit onderzoek blijkt dat over het algemeen de groep 65- tot 79-jarigen het minste in sport participeert. Echter golf is de nummer één sport binnen deze groep. Gezien de mogelijkheden binnen golf om fysiek fit te blijven, is dit een goede promotie om meer mensen uit deze leeftijdsgroep in golf actief te krijgen.

**Voordelen van sporten voor senioren**

- Langere zelfstandigheid en onafhankelijkheid.
- Hogere levenskwaliteit, want bewegen stimuleert de eetlust (opname mineralen, eiwitten en vitamines).
- Hogere longcapaciteit.
- Beter humeur.
- Sociale contacten.
- Stimuleert het geheugen en is goed tegen dementie.
- Minder kans op medische aandoeningen: goed tegen diabetes type 2, hoge bloeddruk, botontkalking en hartziekten.

› ramon@ngf.nl

## DE GEZONDHEIDSWAARDE VAN GOLF

Gezondheid is het vermogen zich te kunnen aanpassen en een eigen regie te voeren, in het licht van de fysieke, emotionele en sociale uitdagingen van het leven (Huber, 2011). Door het bedrijven van de golfsport worden alle drie deze aspecten uitgedaagd en kan er sprake zijn van zowel gunstige als ongunstige gezondheidseffecten. Het is de belasting (de mate en wijze van uitdaging) in relatie tot de belastbaarheid (wat iemand aankan), die bepaalt welke effecten resulteren.

Sinds de eeuwwisseling zijn er diverse onderzoeken gedaan met betrekking tot beweegvormen zoals zwemmen, fietsen, wandelen maar ook golf, die aantonen dat er een positief gezondheidskundig effect te verwachten valt van regelmatig fysiek actief zijn, en dat daarbij niet per se sprake moet zijn van zware inspanning.

Regelmatig golf spelen is een veilige vorm van fysieke activiteit die bij mensen met een matige conditie (zittend beroep) aantoonbaar een toename oplevert van het uithoudingsvermogen en de spierkracht (Parkkari et al. 2004). Zweeds epidemiologisch onderzoek (Farahmand et al. 2009; 300.000 golfers) toont aan dat bij golfers met een lage handicap de mortaliteit 40% lager is ten opzichte van de totale bevolking, hetgeen overeenkomt met een verlenging van de levensverwachting van 5 jaar! Die lage handicap duidt op het regelmatig (minimaal twee tot drie maal per week) actief zijn op de golfbaan.

Zoals gezegd, kunnen ook ongunstige effecten zoals gewrichts- en spierblessures door verkeerde techniek en/of geringe belastbaarheid van spieren en gewrichten het gevolg zijn. Om dit te voorkomen kunnen PGA-golfprofessionals in samenwerking met golffysiotherapeuten (zie www.pgaholland.nl) veel betekenen. Samen kunnen zij de golfer informeren over de factoren die enerzijds de belasting bepalen (juiste techniek, goede uitrusting en optimale omstandigheden) en anderzijds werken aan de belastbaarheid door het aanbieden van een goede warming-up en golfgerichte training.

Met zulke specialisten als begeleiding, mogen we terecht verwachten dat golf een positieve bijdrage zal leveren aan de gezondheid en levensverwachting van golfers in Nederland.

*Dr. Wim van Lier, Bewegingswetenschapper, specialisatie golf*

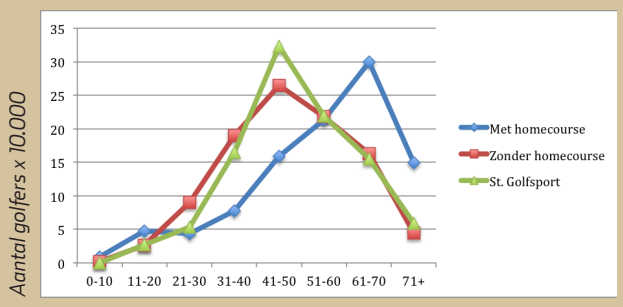
# Senioren, het goud van de golfbranche

## Waarom zijn senioren belangrijk voor de golfsport?

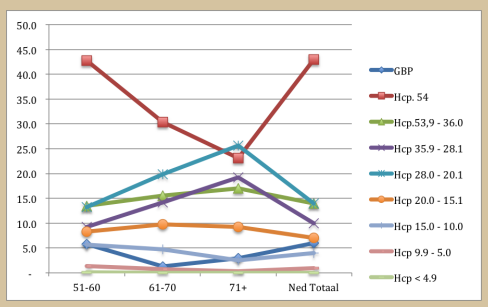
- Een belangrijk deel van de leden van golfverenigingen bestaat uit senioren. 33% van alle golfers in Nederland is ouder dan 60 jaar en 45% van de golfers die lid zijn van een club met een homecourse is ouder dan 60 jaar.
- Senioren zijn actief binnen de verenigingen; een groot deel van het vrijwilligerswerk wordt door hen verricht.
- Senioren brengen veel kennis en ervaring mee en dit kan worden ingezet voor het behoud van een 'gezonde' vereniging.
- Senioren hechten aan sociale contacten en zorgen daarmee voor de binding tussen de leden en de vereniging.
- Senioren zijn in het algemeen koopkrachtig en dragen voor een belangrijk deel bij aan de inkomsten van de vereniging en de baan.
- Senioren zijn de meest trouwe leden. Zij hebben bewust gekozen voor de golfsport en blijven zo lang mogelijk lid van een vereniging.
- Seniorengolfers in Nederland zijn in het algemeen betere golfers dan gemiddeld. 98% van de senioren heeft een handicap van 54 of lager en 55% een handicap lager dan 36! Van alle golfers in Nederland is dit 37%.
- Het aantal senioren neemt de komende jaren nog flink toe. Er is dus een groot potentieel!

## Waarom is golf de perfecte sport voor senioren?

- Golf is een veilige sport, met een geringe kans op blessures.
- Golf is een van de weinige sporten die tot op hoge leeftijd kan worden beoefend.
- Golfen in de buitenlucht zorgt voor voldoende opname van vitamine D. Dit bevordert de calciumopname en is daarmee goed tegen botontkalking (osteoporose), dat vooral bij oudere vrouwen voorkomt.
- Circa 30% van de oudere mannen en 50% van de oudere vrouwen voelt zich wel eens eenzaam. Golf is een belangrijk wapen hiertegen. Golfen doe je namelijk samen en de interactie met anderen draagt bij aan het gevoel van eigenwaarde en geluk. Golf is een sociale sport!
- Golftraining draagt bij aan de verbetering van beweeglijkheid en kracht en zorgt voor een betere balans. Daardoor wordt de kans op vallen kleiner. Vallen is vaak de oorzaak van blessures en botbreuken bij senioren.
- Het voordeel van golf is dat je met geringe inspanning toch veel winst kunt behalen, omdat je langer achter elkaar beweegt. Een rondje golf van 9 holes is vergelijkbaar met 4 kilometer lopen.
- Tijdens het golfen worden de hersenen geprikkeld tot nadenken. Gecombineerd met de sociale interactie leidt dit ertoe dat golfen een positieve bijdrage levert aan het tegengaan van dementie.




*Leeftijden*




*Procentuele handicapverdeling senioren*



# Hoe uw clubled

**De claim die vooral de traditioneel georganiseerde sport op sportconsumenten legt (elke week, op vaste tijdstippen, vrijwilligerswerk, veel reizen en jaarabonnementen) is een molensteen om de nek van veel sporters, meldt Sportnext begin 2015. Loyaliteit verdwijnt en sporters zoeken naar alternatieven met meer vrijheid. Vooral door de toename van digitale verbinding zijn er mogelijkheden te over. Sporters bepalen steeds meer zelf wanneer en hoe vaak sport hun tijd opeist. Hoe kunnen we binnen de golfsport omgaan met deze maatschappelijke trend en leden behouden?**

"Benader een club bedrijfsmatig", zegt Frank Tamboer, bestuurslid van Golfclub Zeegersloot uit Alphen aan den Rijn. Frank heeft jarenlange ervaring in loyaltyprogramma's en consumentengedrag. "Het kost immers tien keer zoveel inspanning om een nieuwe klant of nieuw lid binnen te halen, dan bestaande te behouden."
Golfclub Zeegersloot kampt met dezelfde problemen als andere clubs. Afgelopen jaar was er een ledenverlies van 1%. "Om erachter te komen wat we als club zouden kunnen verbeteren, houden we zogenaamde exit-gesprekken met golfers die hun lidmaatschap willen opzeggen. Dat is voor ons heel leerzaam, maar belangrijker nog: in de meeste gevallen kunnen we er ook wat aan doen en ze toch nog als clublid behouden. Omdat de reden in dit soort gevallen oplosbaar is!" Het zijn uiteindelijk vaak economische redenen die mensen echt doen stoppen. De frequentie van spelen weegt niet op tegen het jaarlidmaatschap.

## KENNISMAKEN

Frank Tamboer is sinds 2013 bestuurslid van Golfclub Zeegersloot. Hij heeft hiervoor vijftien jaar gewerkt bij TCC, wereldleider retail-marketingprogramma's, als General Manager Benelux. Naast bestuurslid is Frank ook bestuurder bij Scoolcompany en Bram Stolk Food Service. Zijn motto is 'If you can dream it, you can do it' (Walt Disney).



### Aandacht geven

"Als club zijn we jaren stabiel gebleven, de meeste leden zijn langer dan tien jaar lid. En we willen natuurlijk stabiel blijven. Dat onze leden zo trouw zijn, daar wilden we ze graag voor belonen", vervolgt Frank. "Vorig jaar bedachten we dat jubilerende leden één keer per jaar in het zonnetje gezet moesten worden. Begin september 2014 ontvingen alle toen jubilerende leden een bos bloemen van de club. Deze ludieke actie haalde de lokale pers. Daarnaast hebben we besloten om al onze leden een verjaardagskaart te sturen met een tegoedbon voor een ballenkaart. Ook dat werd enorm gewaardeerd. Met Kerstmis verstuurden we een digitale kerstkaart en bij onze sponsoren brachten we die persoonlijk langs."
Aandacht geven is een belangrijk aspect van ledenbehoud. Clubleden willen zich gezien en gehoord voelen. Dat geldt ook voor de sponsoren. Indien spelers en sponsoren zich verbonden voelen met de club, zullen ze graag en vaak op de club komen. "Wij merken wel dat onze leden zich thuis voelen op de



Golfclub Zeegersloot

# ...en te behouden

**"Voor het gezamenlijk divots repareren en de 'takkendagen' is het animo groot op Zeegersloot"**

club en daardoor is de participatie hoog. Op een activiteit als een seniorendag komen honderd spelers af. Op de damesdinsdag melden zich ongeveer zeventig speelsters. Onze dinsdagsavondcompetitie is ook altijd vol. We organiseren evenementen die enorm in de smaak vallen bij onze leden. We vragen ook participatie van onze leden op andere vlakken, zoals de drie 'takkendagen', waarbij leden gezamenlijk door de baan lopen en helpen bij het opruimen van gesnoeide bomen en het maken van takkenrillen. Ook hiervoor is het animo groot.



*Bezorg bijvoorbeeld alle jubilerende leden eens een bloemetje*

We organiseren veel wedstrijden en activiteiten, maar het is ook constant blijven zoeken naar de balans tussen de actieve clubleden en leden die rustig met een vriendengroep de baan in willen. Ruim 350 leden doen fanatiek mee aan de wedstrijden, de overige 500 niet. Zij hebben diverse redenen om niet mee te doen, zoals weinig tijd of andere verplichtingen. Om deze andere soort speler niet te verliezen, moet je er als vereniging goed naar kijken. Degenen die het minst spelen, zeggen het eerst hun lidmaatschap op. Daarom houden we onze focus goed op de leden, maar ook greenfeespelers zijn van harte welkom. We hebben een vijfrittenkaart geïntroduceerd, waardoor geïnteresseerde spelers vaker langs kunnen komen en de sfeer van de club beter kunnen proeven."

**Opwaarderen van het lidmaatschap**

"Naast aandacht, willen we onze leden ook iets extra's geven. Daarom proberen we op diverse manieren meerwaarde aan ons lidmaatschap toe te voegen. Zoals een golflessenpakket in de winter: vijf lessen van een uur voor € 50,- per persoon. Daarnaast hebben we samen met De Hooge Rotterdamsche, Leeuwenbergh en Liemeer een samenwerkingsverband opgezet waaruit het 'Super-Lidmaatschap' is ontstaan. Het Super-Lidmaatschap is een toevoeging op het huidige lidmaatschap: voor het bedrag van € 150,- kan een clublid onbeperkt

# Maak als vrijwilliger het Deloitte Ladies Open tot een succes!

## VRIJDAG 19 JUNI T/M ZONDAG 21 JUNI 2015

**THE INTERNATIONAL, AMSTERDAM**




### EEN BELEVENIS VOOR IEDERE CLUB

In dit nummer van GolfMarkt is gesproken over het behouden van clubleden en het meegeven van iets extra's. Denk in dit kader ook eens aan een internationaal golfevenement. Meld uw club aan als vrijwilliger op het Deloitte Ladies Open!

Tijdens een toptoernooi als het Deloitte Ladies Open zijn vrijwilligers heel belangrijk. Maar het vrijwilligerswerk is ook voor een club van belang: het zorgt voor een gevoel van verbondenheid door samen aan de slag te gaan en leuke momenten te beleven.

**Hoe?**

Door met uw leden een hole te adopteren, drie dagen lang topgolf van dichtbij mee te maken en tegelijkertijd als club een belangrijke bijdrage te leveren aan een internationaal golftoernooi. Jeugd-, familie- en seniorleden, iedereen kan meedoen en drie leuke dagen op The International beleven. De dames van de Europese Tour, waaronder onze eigen Dewi-Claire Schreefel, Christel Boeljon en Anne van Dam, zullen dat enorm waarderen.

**Wat is er te doen?**

Denk bijvoorbeeld aan het bemannen van een hole met uw club, helpen op de driving range, meelopen met een flight en recorden, caddiën of het bemannen van een leaderbord.

**Aanmelden**

Geef uw club op door een e-mail te sturen naar vrijwilliger@ngf.nl. Individuele golfers kunnen zich opgeven via www.hole3.nl.

**Meer informatie**

› Christine Saxton, vrijwilliger@ngf.nl

**"Het is constant zoeken naar de balans tussen de actieve clubleden en leden die rustig met een vriendengroep de baan in willen"**

golfen op de andere drie banen. We hebben een limiet afgesproken van honderd leden per club. De vraag is groot! Er is zelfs een wachtlijst van ongeveer zeventig personen. 2015 is een testjaar, maar we verwachten wel een vervolg. Hopelijk vindt dit concept in groter verband plaats, eventueel in samenwerking met de NGF."

**Blijven ontwikkelen**

Zeegersloot is ambitieus en heeft nog genoeg ideeën in petto om haar leden net iets meer te geven. "Een volgende stap in toegevoegde waarde is familiegolf; de eerste gesprekken zijn gevoerd. We willen de mogelijkheid creëren dat ieder volwassen lid een kind gratis lid kan maken. We willen op de club nog meer een thuisgevoel creëren. Het behouden van jeugdleden is namelijk ook een grote uitdaging. Zij die goed worden, gaan spelen bij grotere clubs, zoals ons jeugdlid Mats Markovits. Daarom willen we een programma ontwikkelen voor jongeren.
Nieuwe leden blijven zeer welkom. We zoeken naar nieuwe vormen van samenwerking met Golfschool Het Groene Hart, zoals lessen voor middelbare scholieren en gratis inlooplessen voor niet-leden en families. Dertigers en veertigers willen wel lid worden, maar dan moeten we een paar dingen oplossen: de 'grijze drempel' is nu te hoog en deze groep wil meer maatwerk. Daarnaast blijft onze openhuisactie waarbij 'leden-nemen-leden-mee' goed werkt. Op zo'n dag komen er 130 mensen langs en daar komen gemiddeld tien nieuwe lidmaatschappen uit. We willen dit concept verder ontwikkelen, waarbij leden en de golfschool worden beloond als zij nieuwe leden aandragen. Immers, iemand doet toch moeite voor de club!"



*Inlooplessen blijven goed werken*

## TIPS

- Neem als bestuur de tijd voor leden, ook voor de niet-zichtbare. Nieuwe leden werven kost namelijk tien keer meer inspanning.
- Ga gericht aan de slag, maak een (intern) communicatieplan.
- Focus op bestaande leden. Geef ze aandacht en maak ze meer betrokken.
- Focus ook op bestaande relaties en sponsoren en bouw deze relatie verder uit.
- Geef aandacht aan leden die weinig spelen, ga na wat de reden hiervoor is.
- Laat leden hun waardering uitspreken, op alle niveaus.
- Luister naar de behoeften van de leden.
- Ontwikkel een benchmark met gelijkwaardige verenigingen.
- Lever maatwerk binnen de leeftijdsgroep 30 tot 55 jaar.
- Degenen die het minst spelen, zijn degenen die hun lidmaatschap eerder opzeggen. Ga na waarom ze minder spelen.
- Creëer een thuissfeer op de club, zodat een sociaal netwerk kan ontstaan.
- Zoek balans tussen vaak spelende en weinig spelende leden.
- Organiseer laagdrempelige evenementen, zoals inloopwedstrijden, 9-holes activiteiten en activiteiten voor het hele gezin.
- Vergroot de participatie van leden door gezamenlijke projecten op te zetten.
- Besteed aandacht aan de sportieve ontwikkeling van alle leden.
- Houd maatschappelijke trends in de gaten en speel er als club op in.

› communicatie@ngf.nl



# Golftoerisme: nieuwe kansen

BurgGolf Purmerend

**Sla een willekeurige editie van Golf.nl Weekly open en er zijn minimaal twee pagina's gewijd aan advertenties van golfarrangementen, vaak met overnachtingen in zowel binnen- als buitenland. Op deze manier wordt golftoerisme in Nederland al jarenlang gepromoot. Een groot deel, zo niet het merendeel, van de Nederlandse golfers zal echter bij de term golftoerisme als eerste denken aan een weekje golfen in Zuid-Europa. Nederland als golfbestemming heeft in het verleden weinig tot geen aandacht gekregen. In de wetenschap dat de golfsport internationaal een van de populairste sporten is waarvoor actief gereisd wordt (vergelijkbaar met o.a. skiën, duiken en wielrennen), is het gebrek aan aandacht hiervoor opmerkelijk. Dit gebrek zorgt voor nieuwe kansen voor golfclubs en banen!**

Toerisme wordt gedefinieerd als reizen met recreatieve of zakelijke doeleinden, waarbij het er niet toe doet wat de afstand is tussen de eigen omgeving en het reisdoel (bron: World Tourism Organization). Binnen deze definiëring lijkt golftoerisme goed te passen, maar hoe vertaalt zich dat naar de praktijk en wat betekent dit voor de Nederlandse banen en clubs? In grote lijnen zijn er twee soorten golftoerisme te omschrijven: inkomend en binnenlands golftoerisme.

### Inkomend golftoerisme

Golfers die Nederland vanuit het buitenland bezoeken en golf als primair of secundair onderdeel van hun bezoek aan Nederland in hun programma opnemen. Volgens Golf World Magazine heeft Nederland tien banen in de top 100-golfbanen van het Europese vasteland en zelfs drie daarvan in de top 10. De golftoerist die primair komt om te golfen, zal graag op deze top 100-banen spelen. De toerist die Nederland primair bezoekt voor een toeristische trekker en toevallig ook golfer is, is secundair te enthousiasmeren voor een ronde golf. De vraag is in welke mate banen en clubs hun koers hebben ingezet op golftoerisme en de promotie hiervan. Én bedienen zij daarmee de volledige markt van het inkomend golftoerisme?

De top 10-banen zijn de grootste trekkers voor de golftoeristen die Nederland primair bezoeken voor de golfsport. Dit neemt echter niet weg dat er ook voor de andere banen en clubs mogelijkheden zijn om buitenlandse golftoeristen te ontvangen. Een individuele club of baan beschikt doorgaans niet over een marketingbudget om deze markt breed te dragen. Banen die elkaar opzoeken maken meer kans. Elf banen in Limburg hebben zich verbonden in 'Limburg Golfland'. Gezamenlijk promoten ze de golfsport in Limburg. Dit jaar is Limburg Golfland met een beursstand aanwezig op de Rheingolf Messe in Düsseldorf, uiteraard met het doel om de Duitse golfmarkt aan te boren. Een goede zet, want volgens het Nederlands Bureau voor Toerisme & Congressen (NBTC) was Duitsland met 3,9 miljoen bezoekers in 2014 de grootste 'afnemer' van toerisme. Met een actieve golfparticipatie van 0,8 procent (bron: EGCOA) is dat een potentieel van 31.000 Duitse golfers.

### Binnenlands golftoerisme

In 2014 werden er in totaal 12,9 miljoen korte vakanties (twee tot zeven dagen) in eigen land geboekt (bron: NBTC-NIPO). Aangenomen mag worden dat

## DO'S

- Zoek de samenwerking in golftoerisme en zet in op eensgezindheid en een langetermijnvisie.
- Creëer een breed draagvlak door belanghebbende partijen van buiten de golfmarkt aan te laten sluiten, zoals regionale marketingpartijen, hotels, toeristische attracties en andere leisure gerelateerde activiteiten. Indien een club of baan besluit om zich in te zetten op inkomend golftoerisme, zorg dan ook dat er Engels- of Duitstalige informatie is.

## DON'TS

- Golftoerisme is een realistische 'opportunity' voor Nederlandse golfbanen om een nieuwe inkomstenstroom te realiseren, maar laat het bestaansrecht van de club hier niet van afhangen.
- Inzetten op golftoerisme betekent investeren, uiteraard met als doel om daar omzet tegenover te zetten. Focus hierbij niet op de korte termijn.
- Als enige investeren om een groot publiek te bereiken, heeft een kleine kans van slagen.

ook hier een potentieel van golfers zit.
In het noorden van het land werken tien golfbanen samen in het collectief 'Golfen in het Noorden'. Zij richten zich in eerste instantie op de golfers uit de rest van het land.
Met een gemiddelde van circa zestig golfers per hole ligt de golfersdichtheid in Groningen, Friesland en Drenthe ver onder het landelijk gemiddelde van 99 golfers. Enerzijds een bedreiging, de taart moet groter om ook in de toekomst een gezonde exploitatie te blijven voeren. Anderzijds is het een unique selling point dat er capaciteit en dus ruimte is om gasten te ontvangen. Samen insteken op Golfen in het Noorden en via dat merk de golftoeristische stroom op gang brengen, is waarin de tien clubs en banen geloven. Hiermee is de belangstelling gewekt van de provinciale marketingorganisaties van Groningen, Friesland en Drenthe. Zij zijn bereid om bij te dragen aan de positionering van het merk Golfen in het Noorden. Hoewel de kansen voor golftoerisme door deze banen worden erkend, is er altijd het bewustzijn dat golftoerisme slechts een nieuwe bron van inkomsten kan zijn. De uitdaging van het vinden en binden van golfers voor de club blijft bestaan.


Amsterdamse Golf Club

**Wat kunnen de NVG en de NGF doen?**
Als paraplu-organisaties kunnen NVG en NGF een platform en draagvlak creëren voor Nederland als golfbestemming. Golftoerisme staat nog niet op de agenda van het NBTC Holland Marketing, omdat het marktaandeel momenteel te klein is. Door te stimuleren en te monitoren wat er in Nederland op dit gebied gebeurt en ontwikkelt, kan er waardevolle informatie ontstaan. Hiermee kan een overkoepelend marketingplan worden ontwikkeld met steun van het NBTC Holland Marketing, dat golf kan meenemen in hun uitingen van Nederland als (golf)toeristische bestemming.

Op 11 november organiseerde Ton Albers van Stichting Golf in Holland het eerste Nederlandse golftoerismecongres. Het congres trok meer dan honderd geïnteresseerde partijen, waaronder golfbanen, regionale toeristenorganisaties, hotelexploitanten en vliegmaatschappijen. Voldoende stakeholders voor een breed draagvlak van het golftoerisme dus. Conclusie van het congres: er liggen kansen om golftoerisme in te zetten als aanvullende bron van inkomsten. Het zal echter niet de problematiek van de afname van het aantal golfers, leden en rondes oplossen. Het is aan de clubs en banen om de kansen op te pakken en invulling te geven aan golftoerisme in Nederland.

> **"Het is aan de clubs en banen om de kansen op te pakken en invulling te geven aan golftoerisme in Nederland"**

Ton Albers: "Vier jaar geleden kwam ik erachter dat België ruim 50.000 golftoeristen ontving per jaar, waarvan 15.000 uit Nederland. Dit moet ook in Nederland mogelijk zijn. Ons land kent diverse topbanen. Clubs moeten gastvrijer zijn en hun dalmomenten benutten. Als een topclub of -baan één of twee uur per week de baan openstelt voor greenfeespelers, dan kan er al gauw 100.000 euro per jaar extra verdiend worden. Clubs zouden hierin meer samen moeten werken, zodat de hele golfmarkt ervan kan profiteren."



# "Het gaat niet alleen over natuurbeheer"

**Om de golfsport beter duurzaam te ontwikkelen en meer van organisaties binnen de natuur- en milieusector te leren, zoekt de NGF samenwerking met deze organisaties. Naast de concrete samenwerking met Vogelbescherming Nederland, komen nu ook de Natuur en Milieufederaties om de hoek kijken. De Natuur en Milieufederaties hebben in iedere provincie een professioneel bureau met gezamenlijk meer dan duizend aangesloten organisaties en duizenden vrijwilligers. Zij zetten zich in voor een mooi en duurzaam Nederland, om te kunnen recreëren, wonen en werken in een vitale leefomgeving.**

"De golfsector is voor ons niet helemaal nieuw terrein", aldus Alma Streefkerk van de Natuur en Milieufederatie Overijssel. "We hebben in het verleden een project gedaan in het integreren van natuurontwikkeling bij de aanleg van een nieuwe golfbaan. Dankzij die aandacht blijkt dat golfterreinen een belangrijk foerageergebied (voedselverzamelplek) kunnen zijn voor zoogdieren, vogels en vleermuizen."

**Vertrouwen winnen**

Vanessa Mommers, van de Brabantse Milieufederatie, vult aan: "Echter, golf heeft binnen de natuursector te maken met een imagoprobleem. Het beeld bij veel natuurorganisaties is dat golfbanen de omringende natuur aantasten. Dat de aanleg en het onderhoud van een baan ten koste gaan van de oorspronkelijke flora en fauna." Een schril contrast dus met het beeld binnen golf dat het onderhoud van de baan meestal volgens strikte regels gaat en met veel zorg en liefde voor de omgeving gebeurt.

"Golf zal dat beeld veel duidelijker naar buiten toe moeten communiceren", adviseert Vanessa. "Zodat het beeld genuanceerder wordt. Ik merk dat natuurorganisaties van buitenaf dingen zien gebeuren die in hun ogen ten koste lijken te gaan van de natuur. Maar dat hoeft helemaal niet zo te zijn. Als het breder bekend wordt wat golf allemaal doet aan duurzame ontwikkeling, dan gaat golf op een andere manier leven."

## DE NATUUR EN MILIEUFEDERATIES

De Natuur en Milieufederaties werken aan een gezond (leef)milieu, een gevarieerd landschap en veelsoortige natuur. Dit doen ze met duizenden betrokken mensen, bedrijven, overheden en maatschappelijke organisaties. "Wij zijn trots op datgene wat we bereikt hebben. De grootste verdienste is dat natuur en milieu gemeengoed zijn geworden. Het streven naar duurzaamheid en ruimtelijke kwaliteit is inmiddels breed verankerd in de Nederlandse samenleving. Onze overtuiging is dat iedereen, nu en later, moet kunnen genieten van een mooi en duurzaam Nederland."

Vanessa Mommers, beleidsmedewerker Water en Ruimtelijke Ordening bij De Brabantse Milieufederatie: "Ik ben altijd op zoek naar de haalbaarheid en maakbaarheid van de dingen. Ik heb een ruime ervaring in de Ruimtelijke Ordening."

Alma Streefkerk, projectleider Educatie voor Duurzame Ontwikkeling bij Natuur en Milieufederatie Overijssel: "Ik ondersteun onder meer groene inwonersinitiatieven en ik train (onderwijs)professionals en vrijwilligers uit de provincie."

"Het GEO-traject dat de NGF hanteert, is een uitstekend instrument hiervoor. Het certificaat is een compleet en volledig document. Het werkt op alle lagen door binnen de golfclub en de golfsport, dat spreekt mij enorm aan. Als ik zie hoe breed en compleet het GEO-certificaat is, dan kun daar je als sport en club trots op zijn! Het gaat niet alleen over energiebesparing of natuurbeheer, maar ook over ledenbehoud en het betrekken van leden bij projecten. Het is echt een voorbeeld voor andere sporten. Golf kan hiermee goed naar buiten treden en het vertrouwen winnen, alleen dat laatste kost tijd."

**"Golf is de sport die op landelijk niveau het meest actief met duurzaamheid bezig is"**

**Zichtbaar maken**

Alma en Vanessa hebben praktische tips om golf beter te positioneren als een groene sport. "Wij kunnen ons brede netwerk inzetten om golf te helpen nog meer te verduurzamen. Wij zijn op zoek naar maatschappelijk knooppunten om veel mensen te bereiken. Elke federatie heeft zijn eigen speerpunten. We onderhouden actief contact met onder andere de waterschappen, milieuorganisaties en overheden. Allemaal partijen waar de golfsport ook mee te maken heeft", vertelt Alma Streefkerk.

"Golf is de sport die op landelijk niveau het meest actief met duurzaamheid bezig is. Voor de NGF een schone taak om breder te communiceren en samen te werken, om zo vanuit een voortrekkersrol verduurzaming in de sport te stimuleren", aldus Vanessa Mommers. "Noord-Brabant wil voorop lopen in de Green Deal en daarbij de positieve gevolgen laten zien voor de omgeving, daar willen we nu ook golfbanen bij betrekken. Het is mij opgevallen dat



veel greenkeepers ook streven naar minimaal gebruik van chemie. Voor mij is het wenselijk om kennis met elkaar uit te wisselen, waarbij ik meer leer en weet wat er op golfbanen wel en niet kan en gebeurt, en waarbij de banen zich nog meer bewust worden van de gevolgen voor de natuur en de omgeving. Er zit zeker een gemene deler tussen ons, golf en greenkeepers. Dat is de liefde voor de natuur..."

## AAN DE SLAG MET DE NATUUR

- Breng alle grote en kleine successen en initiatieven in kaart.
- Hanteer de checklist van het GEO-certificaat.
- Een heel groot deel van de baan is natuurlijk ingericht. Welk percentage is dat? Breng dat beeld genuanceerd naar buiten.
- Communiceer de duurzame initiatieven intern en ook extern via lokale en regionale media. Leden worden aangesproken door niet-leden en dat zorgt voor trots.
- Creëer lokale netwerken met milieu- en natuurorganisaties. Neem contact op met de Natuur en Milieufederatie uit uw provincie voor ondersteuning en advies.
- Verbind mensen, baan en lokale instanties. Probeer golfers eigenaar te maken van bepaalde doelen en projecten (denk aan energie, natuur, water, vogels, etc.).
- Nodig experts uit om toelichting te geven aan leden over natuur rondom de baan. Hoe meer golfers en niet-golfers leren zien, hoe meer beleving er is.
- Deel lokale kennis met andere banen, greenkeepers en natuurorganisaties.
- Organiseer een natuurwerkdag in samenwerking met leden van lokale natuurpartijen. Nodig schoolklassen en verenigingen uit voor natuurlessen rondom de golfbaan.
- Creëer contactmomenten met de waterschappen en het Waterbedrijf met betrekking tot schoon (drink)water.
- De relatie tussen golf, gezondheid en natuur wordt belangrijker: de natuur helpt bij herstellen en revalideren. Zoek samenwerkingsverbanden met zorgcentra, revalidatiecentra en fysiotherapeuten.



# Wat doet golf met golfers?

**Nederlanders vinden gezondheid het allerbelangrijkste in het leven meldt de 'Rapportage sport 2014' van het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP). Sport kan daarin een rol spelen. Ruim de helft van de Nederlanders (56%) sportte in 2013 wekelijks of vaker, maar tegelijkertijd doet een kwart van de bevolking (25%) niet of nauwelijks aan sport. Leeftijd, opleidingsniveau en gezondheid blijven belangrijke factoren voor sportdeelname. GolfMarkt is benieuwd naar wat golfers beweegt om te sporten.**

Gaston Corbeau reageerde op onze oproep via Facebook: "Wat golf voor mij doet? Ik ben 81 jaar en ga straks weer heerlijk met een vriend golfen en woensdag met de Greyhounds. Zonder golf zit ik achter de geraniums en daar ben ik nog te jong voor!" Cobi van der Stap zag het bericht van Gaston en reageerde spontaan: "Jammer dat je zo ver weg woont. Ik ben ook van jouw leeftijd en zou graag een balletje met je slaan!" Daarop antwoordde Gaston: "Je bent altijd welkom op Ockenburgh!"

**Jong en ouder**

Sport, en dus ook golf, houdt ons jong. Mensen van 55 jaar doen meer aan sport dan hun leeftijdsgenoten van 20 jaar geleden. Hoewel de verschillen tussen jong en oud sinds 2001 kleiner zijn geworden, leidt een vergrijzende bevolking op termijn tot minder sportdeelname, zo meldt het rapport van het SCP. De komende decennia zal de gemiddelde leeftijd van de Nederlandse bevolking toenemen, doordat er naar verhouding meer 65-plussers zullen zijn. Senioren zoals Ingrid Stam: "Wat golf met mij doet is niet te beschrijven, zo geweldig is het. Ik merk, nu ik even minder speel, dat ik weer aankom. Het is dus gezond voor mijn lichaam. Mentaal ben ik er sterker door geworden, want omgaan met slechte slagen is echt moeilijk, maar lukt steeds beter. Buiten zijn met vrienden of familie is super. Ik hoop het nog heel lang te kunnen doen. Golf heeft mijn leven verrijkt." Veertigplusser Hans Herbschleb ervaart golf eigenlijk als vier uur lang 'buiten spelen' met vrienden, waarbij zijn enige zorg is de bal in zo min mogelijk slagen in de cup te krijgen: "Gezond, gezellig en relativerend." Voor de elfjarige Noa van Beek is golf daarentegen meer dan buiten spelen: "Golf betekent voor mij topsport! Ik golf en train vijf dagen in de week. Ik vind golfen met mijn vrienden enorm leuk. Uiteindelijk wil ik golfprofessional worden!"

**Leerzaam**

Golf is ook mentaal gezond. Volgens het Nederlands Instituut voor Sport en Bewegen (NISB) hebben sporters anderhalf keer minder kans op een psychische stoornis vergeleken met niet-sporters. Verder zijn sport en spel goed voor het verbeteren van schoolresultaten en het ontwikkelen van sociale vaardigheden. Dit is herkenbaar voor Ilse Oltmann: "Dankzij golf heb ik ontdekt hoe gemakkelijk ik contact kan maken met mensen en ik ben hierdoor veel zelfverzekerder geworden. Ik geniet volop van

**"Al mijn stress gaat weg met elke slag, golf geeft me innerlijke rust"**

het buiten zijn en van mijn flightgenoten. Tevens heb ik ontdekt dat iedere slag altijd iets goeds heeft, al komt de bal niet altijd terecht waar ik wil." Ook Frans Adriaanse ervaart waardevolle leermomenten tijdens zijn spel: "Ik heb door golf leren verliezen en dat ook te accepteren. Wel met tegenzin... maar toch!" Paul van Dijk vult aan: "Ik heb ervaren dat ik van mijn slechtste dagen alleen maar meer kan leren!"
Sinds 1975 neemt de tijdsbesteding aan sport door Nederlanders toe, niet doordat er langer gesport wordt, maar vooral doordat er meer mensen zijn gaan sporten. Een gemiddelde Nederlander besteedde in 2011 zo'n 13,5 uur per week aan recreatieve activiteiten en ontspanning, waaronder sport valt. Golf is absoluut ontspanning, volgens Erik Janssen: "Ik voel me geestelijk vrij zo in de natuur en speel puur voor mezelf. Golfen is voor mij de juiste sport."
Door te bewegen wordt het stressniveau in het lichaam verlaagd en komt het 'gelukshormoon' dopamine vrij. Een gevoel dat veel golfers herkennen: "Al mijn stress gaat weg met elke slag, golf geeft me innerlijke rust", aldus Yvonne Wezelenburg. Voor Erik van Oorschot is golf een manier om zijn hoofd leeg te krijgen en bij Marcel Koster komt er zo veel rust bij kijken dat hij daarna alles weer op een rij heeft. Gert Methorst noemt golf een gezonde uitlaatklep in de natuur. Robert Kamerman omschrijft dat moment als volgt: "Het balletje in de cup horen vallen, is voor mij op dat moment het mooiste geluid. Het geeft mij een bevredigend en blij gevoel."

**Fysieke mogelijkheden**

Sport heeft tevens een genezende werking. Daarin willen de NGF en de PGA Holland zich veel meer verdiepen: hoe kan golf bijdragen tot een gezonder lichaam en een gezondere geest. Regelmatig komen er vragen binnen van golfers over het spelen met fysieke klachten en beperkingen. Zoals Carlijn Laurens: "Ik heb bekkeninstabiliteit en fibromyalgie. Golfen is zo goed voor mijn lichaam, ik ben door het golfen vooruit gegaan, totdat ik er nekartrose bij kreeg. Daarom is het voor mij ontzettend belangrijk om ook hiermee te leren golfen."

Mensen met een matige of ernstige fysieke handicap zijn de afgelopen jaren meer aan sport gaan doen, maar hun wekelijkse sportdeelname is nog steeds veel lager dan van mensen zonder handicap. Gelukkig voelt 55% van de mensen met een beperking zich niet belemmerd om te sporten. Voor Petra van den Aardweg is golf zelfs een 'lifesaver': "Golf geeft mij de mogelijkheid om voor een paar uur te ontsnappen aan de herrie in mijn hoofd die tinnitus heet." Jessica Laumen heeft geleerd dat ze, ondanks haar vele fysieke beperkingen, nog veel kan: "Daarnaast blijft mijn lichaam in goede conditie en kan ik mijn hoofd leegmaken. Golf geeft mij energie!" Joseph Dekker kan dat beamen: "Mijn lieve partner (71) en ik (82) lopen zelfs nu in de winter 9 holes, ondanks een ernstige vorm van kanker. Golf is momenteel voor mij de ideale ontspanning, zowel geestelijk als lichamelijk... "





# De vele dimensies van het lesgeven

**Een golfprofessional is meer dan een man of vrouw die lesjes draait. Coaching, begeleiding, blessurepreventie, maar vooral sportbelevening zou ook op hun visitekaartje moeten staan. "Het mooie van golf is dat je met de golfpro's op de club echte vakmensen hebt", aldus Johan Wakkie, voormalig directeur van de hockeybond elders in dit nummer. "Dat is in hockey lang niet altijd het geval en dat is ook een bedreiging: is de begeleiding niet van een goed niveau, dan heb je de kans dat mensen uiteindelijk stoppen met hockey."**

"Natuurlijk kan ik mij daar helemaal in vinden", zegt Jim van Heuven van Staereling, die bij de PGA Holland de portefeuille Opleidingen beheert. "Johan Wakkie heeft het bij het rechte eind. Ik denk dat golf vergeleken met een belangrijk deel van de sportwereld een positieve uitzondering vormt. Onze opleiding is het resultaat van een goede samenwerking tussen PGA Holland, NGF en NVG. Met elkaar hebben we de competenties bepaald waar een pro over moet beschikken. En de competenties zijn breed. Daar heeft 'de markt' behoefte aan."

**"De competenties waar een pro over moet beschikken zijn breed. Daar heeft de markt behoefte aan"**

"Een golfclub is een soort gemeenschap", zegt Martine Martens, headpro op Golfclub Anderstein. "Waar mensen elkaar ontmoeten, met golf als bindende factor."

Van Heuven: "Die samenwerking zie je ook op club- en baanniveau, althans zo zou het moeten zijn. Want het is in ieders voordeel als de leden goed les krijgen, goed worden gecoacht. Dat leidt alleen maar tot meer rondjes."

"De kennis van de golfpro's in Nederland is de laatste jaren alleen maar groter geworden", vindt Martens. "Dat heeft er ook toe geleid dat we steeds beter in staat zijn om mensen te activeren en te enthousiasmeren. Dat betekent wel dat je goed moet weten op wat voor club je werkt. Wat is het beleid? Waar wil men naar streven? Op Anderstein is er in ieder geval een goede samenwerking tussen de club en de golfschool. En dan moet je ook nog bepalen wie je leden zijn en wat ze willen."

"Het geeft ook wel aan hoeveel dimensies het vak van golfpro heeft", zegt Van Heuven. "Er zijn mensen die een beeld hebben van iemand die de hele dag alleen maar 'op de mat' staat om leerlingen een goede swing aan te leren. Dat zou wel heel erg eendimensionaal zijn..."

Of het nu om een individuele professional op een (kleine) club gaat of een golfschool met meerdere pro's - die ook nog eens hun eigen specialiteit kunnen hebben - de veelzijdigheid garandeert volgens Van Heuven de kwaliteit.

**Samenwerken**

"Het is inderdaad mooi om met collega's samen te werken", aldus Martine Martens, die ooit vormgeefster was en nu haar creativiteit gebruikt om golfers beter te maken, om hen meer plezier aan golf te laten beleven. "Zeker als je ieders capaciteiten en specialiteiten goed gebruikt. Neem mijn collega Jan Willem van Hoof, voormalig topamateur en iemand die veel weet over course management.
En over de verschillende dimensies gesproken: het is inderdaad een gevarieerd vak, waarin je met beginners, goede spelers en met competitieteams werkt."
Martens werkt ook veel voor de NGF. Zo is zij betrokken bij de opleidingen voor jeugdcoach en regelcommissarissen. "Ik heb veel aan de NGF te danken en ik vind het leuk dat ik zo iets terug kan doen voor de Federatie."

**Fysiek**

Jim van Heuven: "Een PGA-pro kan blessures en teleurstelling voorkomen. Dat klinkt misschien alsof zijn of haar rol en beetje defensief is, maar voor spelers die net zijn begonnen of die weer meer gaan spelen, zijn dit wel belangrijke zaken."
"Het fysieke aspect is heel belangrijk", aldus Martine Martens. "Het is een belangrijk deel van het programma. Op Anderstein hebben we een goede relatie met een fysiotherapeut, die ook het een en ander weet van de golfswing. Dat maakt de communicatie een stuk gemakkelijker."

**"Het fysieke aspect is een belangrijk deel van het programma"**

**Teamsport**

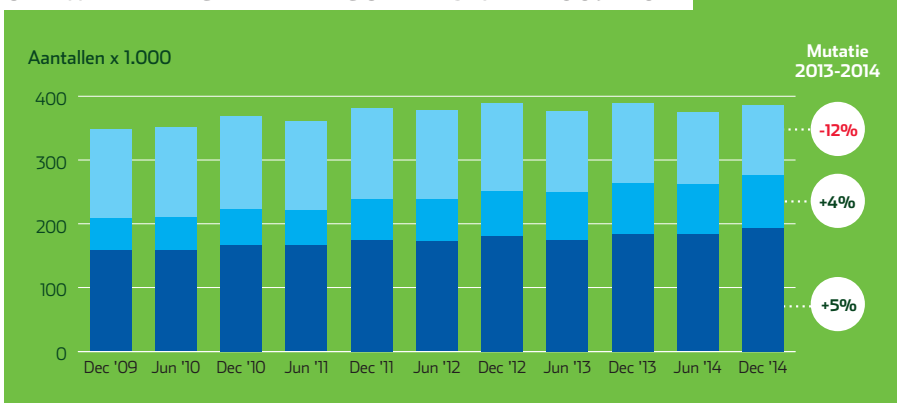
Nederlanders houden van teamsporten en ze vinden het ook belangrijk dat hun kinderen er minstens een beoefent.
"Dat is een feit", zegt Jim van Heuven. "Velen van ons zeggen dat je aan een teamsport moet doen, omdat het goed is voor onder andere je sociale ontwikkeling. Kan dat ook niet bij golf? Natuurlijk kan dat en een PGA-professional kan daar een grote rol bij spelen. Ze zijn ook daar voor opgeleid."
Martine Martens en haar collega's zijn daar een goed voorbeeld van. Martine: "Het is van belang dat ouders zich realiseren dat een golfclub een sportclub is en dat daar - zeker bij kinderen - sprake is van teambeleving. En bij onze lessen en trainingen met kinderen komt het fysieke aspect zeker aan de orde. En dat is ook nodig. Kinderen spelen niet meer zo vaak op straat en dat merk je aan hun motoriek. Dus laten we de kinderen rennen, spelletjes spelen en met ballen gooien."




**"Een golfclub is een soort gemeenschap, waar mensen elkaar ontmoeten, met golf als bindende factor"**

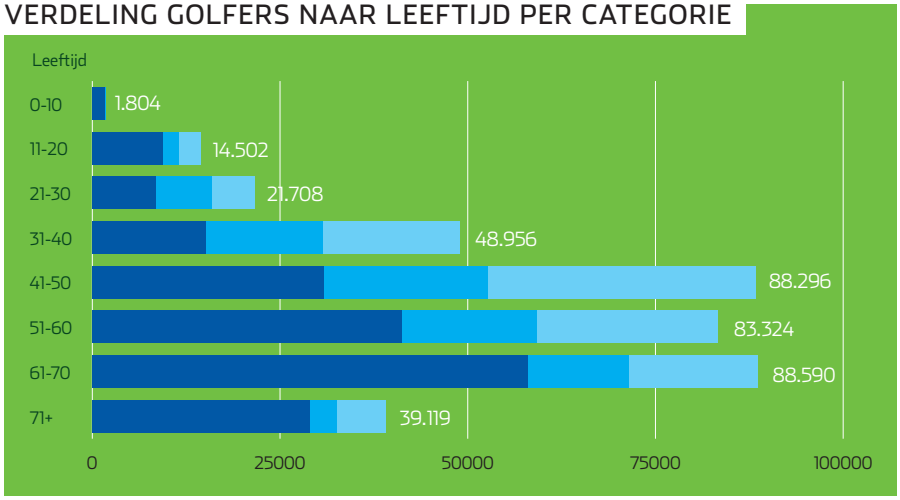
# NGF GOLFMARKT DASHBOARD

## ONTWIKKELING AANTAL GOLFERS VAN 2009-2014

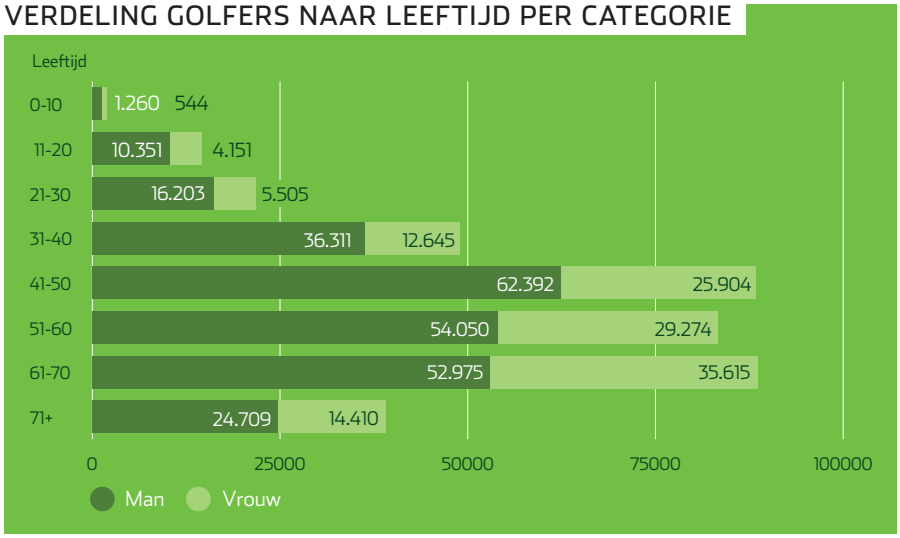



In de afgelopen twaalf maanden (31-12-2013 t/m 31-12-2014) heeft er een daling van 3.189 golfers plaatsgevonden. Daarbij moet aangetekend worden dat er binnen de Stichting Golfsport een daling is geweest van 15.387 spelers, een stijging van het aantal golfers verbonden aan een club met een homecourse van 9.332 spelers en een stijging van het aantal golfers verbonden aan een club zonder homecourse van 2.866 spelers. Het streven om meer golfers aan clubs te binden middels het sluiten van de Stichting Golfsport werkt dus positief!

## VERDELING GOLFERS NAAR LEEFTIJD PER CATEGORIE




## VERDELING GOLFERS NAAR LEEFTIJD PER CATEGORIE




# 386.326

**geregistreerde golfers in Nederland op 31-12-2014**

## Mutaties 2013-2014

**(Peildata 31-12-2013 t/m 31-12-2014)**

| | |
|---|---|
| **Golfers met homecourse** | **5%** ↑ |
| **Golfers zonder homecourse** | **4%** ↑ |
| **Golfers Stichting Golfsport** | **-12%** ↓ |
| **TOTAAL** | **-1%** ↓ |

## Legenda

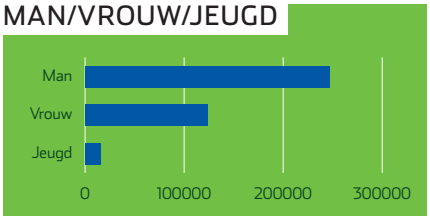
De vermelde categorieën zijn:

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

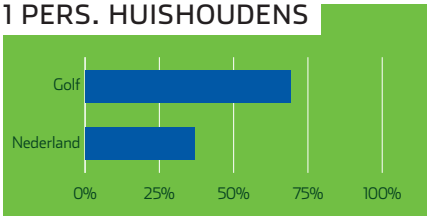
Zoals u kunt zien, zijn dit de cijfers tot en met 31 december 2014. Een groot deel van de opzeggingen bij golfclubs wordt pas in januari verwerkt. In januari zijn er in totaal ruim 13.000 opzeggingen binnengekomen bij clubs met homecourse (9.300) en zonder homecourse (4.500). Ten opzichte van het jaar daarvoor komt het aantal opzeggingen overeen met de daling zoals hierboven geschetst.

Het is opvallend dat er in golf heel vaak één golfer op één adres geregistreerd staat. Zeker als dit vergeleken wordt met het aantal eenpersoonshuishoudens in Nederland. Dit biedt een enorme kans, want dit betekent dat in veel gevallen de man golft en helaas veel vaker de vrouw niet. Dit pleit voor familiegolf! Het dalende aantal jeugdgolfers en het lage aantal vrouwen dat golft, hebben naar onze overtuiging alles te maken met het aanbod dat (nog) niet is afgestemd op de behoeften van kinderen en hun moeders.

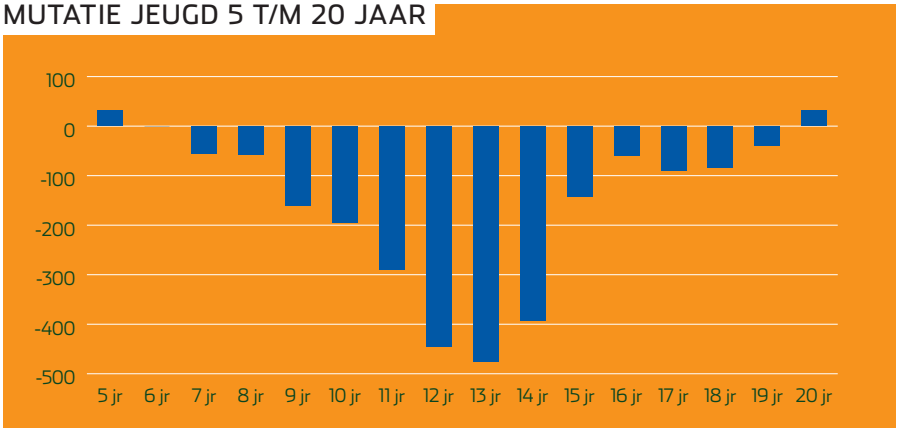
## MAN/VROUW/JEUGD




## 1 PERS. HUISHOUDENS

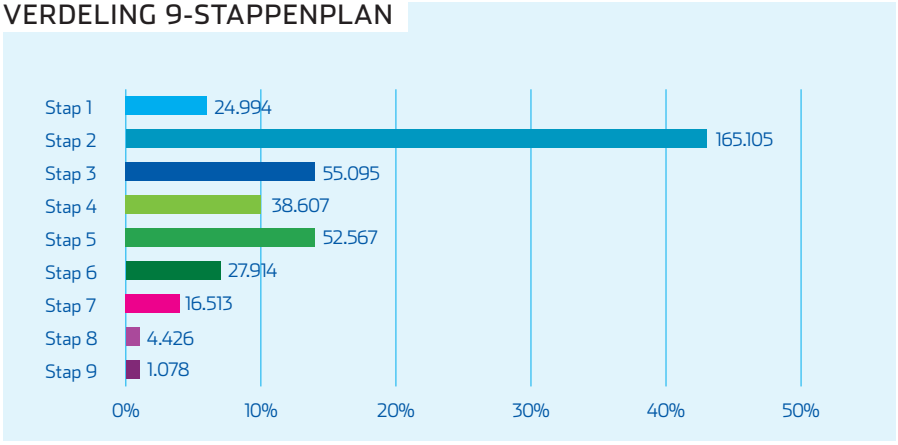


## MUTATIE JEUGD 5 T/M 20 JAAR

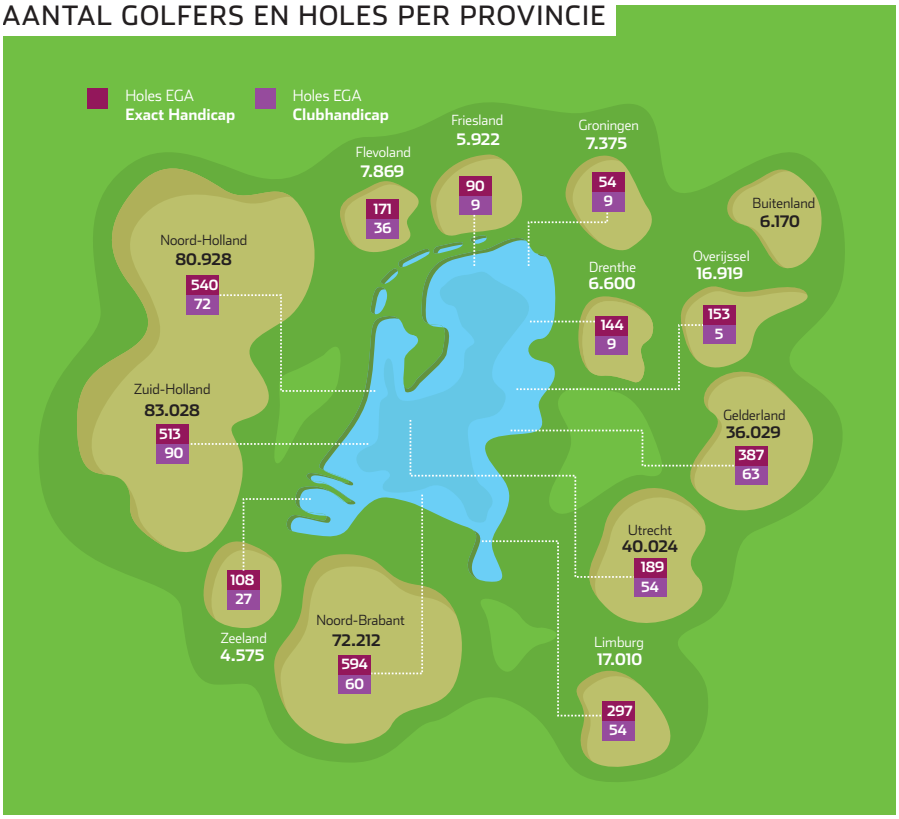



Het meest opvallende aan deze cijfers is toch wel de verschuiving in leeftijd die in nota bene de afgelopen twee jaar heeft plaatsgevonden. Vrijwel zonder uitzondering daalt het aantal jeugdspelers, hetgeen een ongelooflijke bedreiging voor onze sport is! Dit is iets waar we gezamenlijk iets aan moeten doen. Het jeugdprogramma van de NGF (zie pagina 58) moet hier mede verandering in gaan brengen.

## VERDELING 9-STAPPENPLAN




## AANTAL GOLFERS EN HOLES PER PROVINCIE



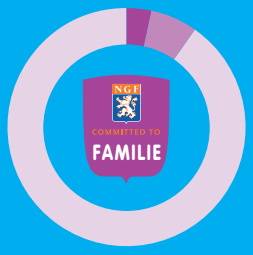

## COMMITTED TO-PROGRAMMA'S



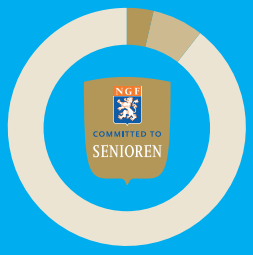

**Gestart in 1998**
- **Gecertificeerd (GEO): 52 banen**
- **On Course: 28 banen**




**Gestart in 2006**
- **Gecertificeerd: 54 banen**
- **On Course: 34 banen**




**Gestart in 2011**
- **Gecertificeerd: 8 banen**
- **On Course: 15 banen**




**Gestart in 2011**
- **Gecertificeerd: 9 banen**
- **On Course: 16 banen**

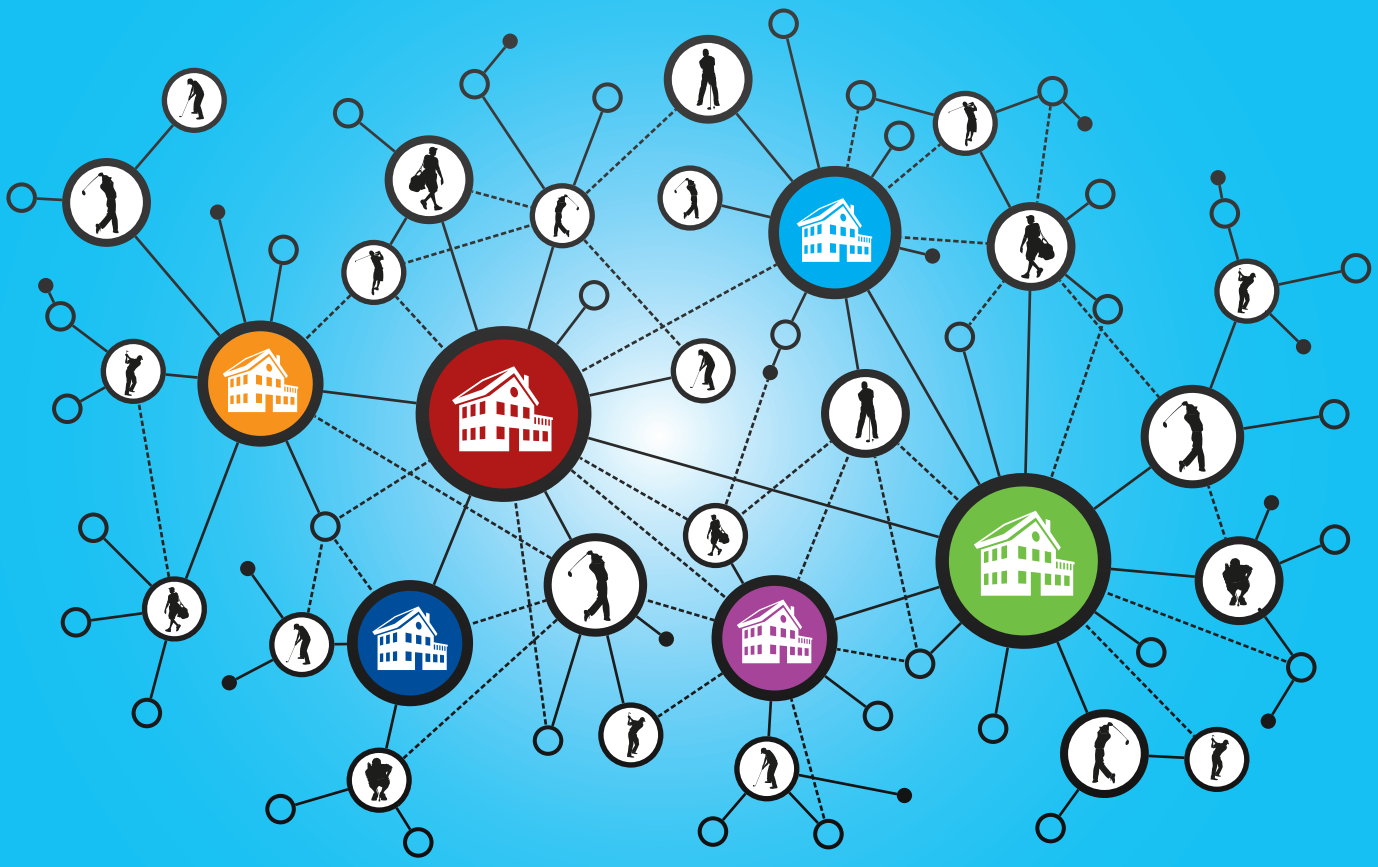
**Verantwoording**

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

**Peildatum 31 december 2014**

Voor meer marktgegevens zie de digitale bijlage.

**© NGF2015**



# Samen sta je sterk!

**Binnen de Nederlandse golfwereld zijn de afgelopen jaren diverse samenwerkingsverbanden ontstaan tussen clubs en banen. Samenwerkingsverbanden zoals Brabants Finest, Golf Chain, De GolfAlliantie, Golfen in het Noorden, Stichting Promotie Limburg Golfland, NHgolft en Samenwerkende Golfclubs West-Nederland. Wordt dit de toekomst binnen golf?**

**Voor GolfMarkt spraken we een aantal golfbaanmanagers en voorzitters uit verschillende regio's, die zijn aangesloten bij een van deze samenwerkingsverbanden. Over het algemeen zijn zij positief, maar er zijn ook kanttekeningen te maken.**

### Het noordoosten

Ben Ruijs, voorzitter van de Leeuwarder Golfclub De Groene Ster: "Wij starten zeer waarschijnlijk op 1 juli 2015 ook met een eigen combi-lidmaatschap met vier golfbanen uit de regio; leden van deze golfclubs kunnen gratis op elkaars banen spelen. Tevens zijn we lid van een Hospitality Chain met twaalf golfclubs uit de regio, waar we tegen gereduceerd tarief op elkaars banen kunnen spelen. Daarnaast zijn we aangesloten bij de Samenwerkende Golfbanen Nederland (SGNL) en recent bij Golfen in het Noorden. Ons doel is om onze leden iets extra's te geven: de mogelijkheid om op andere banen te kunnen spelen. Er wordt veel gebruik van gemaakt en daar ben ik blij om. Ik denk dat we het nog aantrekkelijker kunnen maken als de leden aan de diverse wedstrijden en evenementen kunnen deelnemen, zoals een maandbeker, heren- of damesdag. Samenwerken biedt ook andere voordelen: als onze baan dicht is voor een evenement of wedstrijd, dan kunnen de leden op de andere banen spelen."

### Het zuiden

Leo Krekels, golfbaanmanager van Golfresidentie Brunssummerheide: "Wij kennen drie samenwerkingsverbanden, waarvan vooral Golf Chain meerwaarde oplevert voor onze betalende leden. Het enige waar ik bezwaar tegen heb, is dat de golfbeleving niet op iedere baan hetzelfde is, maar overal wel dezelfde greenfee gehanteerd wordt. Ik zou liever kiezen voor een percentage ervan, dat lijkt me veel eerlijker.
De samenwerkingsvormen leveren ons niet direct nieuwe leden op. Daarbij is het welkom heten van extra gasten soms lastig in verband met de wedstrijdkalender. Een pluspunt is dat de horeca gestimuleerd wordt door deze gastgolfers. In 2014 zijn er 400 extra rondjes gespeeld en het bracht ons 20.000 euro aan extra inkomsten. De deelnemende banen bij Golf Chain zijn enorm enthousiast, maar ik vraag me soms af of we onze ruiten hiermee niet aan het ingooien zijn. Is het een rekenmodel voor goedkoper golfen?"

> **"Voldoende speeltijd voor de eigen leden moet voorop staan om geen scheve verhoudingen te krijgen"**

### Het westen

Bert Oomen, voorzitter van Golfclub Kleiburg: "Wij zijn aangesloten bij de Samenwerkende Golfclubs West-Nederland. Meestal blijven onze leden in de regio spelen, binnen een straal van 50 kilometer. Er wordt goed gebruik van gemaakt. Elk jaar hebben we een stijging in het aantal aanmeldingen voor de extra mogelijkheid. Het concept bestaat zes jaar en wij doen nu vier jaar mee.
In 2013 waren er binnen de samenwerkingsvorm 3.700 onderlinge bezoeken, waarvan zo'n 500 op Kleiburg. Er is wel een onbalans op Kleiburg in het aantal Kleiburgers dat elders gaat spelen ten opzichte van onze gasten van andere banen. De kosten zouden daar een oorzaak van kunnen zijn. We hebben de frequentie niet echt berekend, maar regelmatig zien we dezelfde spelers terugkomen. We registeren wel het aantal bezoeken.
Dit jaar is er een pilot op vier banen uit ons verbond: De Hooge Rotterdamsche, Liemeer, Leeuwenbergh en Zeegersloot. Dat wordt het Super-Lidmaatschap genoemd. Als de leden van deze clubs een extra bedrag (€ 150) naast de reguliere contributie betalen, krijgen ze onbeperkt speelrecht op de drie andere deelnemende golfbanen. We gaan evalueren of dit ook iets is voor de andere clubs uit ons verbond. Er zijn wel aandachtspunten, zoals hoe open we kunnen zijn als club. Een lidmaatschap kost niet op elke aangesloten baan hetzelfde en wij moeten geen concurrenten van elkaar worden. Zo is ons lidmaatschap een van de goedkoopste, maar liggen de greenfeebedragen binnen het samenwerkingsverband nagenoeg allemaal in lijn. Voldoende speeltijd voor de eigen leden moet voorop staan om geen scheve verhoudingen te krijgen, maar tegelijk zijn de greenfee-inkomsten ook voor Golfclub Kleiburg van belang."

## VOORBEELD UIT DE HOCKEYWERELD

Op initiatief van hoofdsponsor Rabobank IJmond gaan vier hockeyclubs uit de IJmond - Spaarndam, Strawberries, Overbos en Uitgeest - onderzoeken op welke gebieden ze de handen ineen kunnen slaan.

De clubvoorzitters spreken met elkaar over de oprichting van een businessclub met gezamenlijke activiteiten voor sponsors en kostenbesparing door gezamenlijk in te kopen of te onderhandelen. Verder is onderzocht of een samenwerking op sociaal-maatschappelijk gebied en het vergroten van de kennis van vrijwilligers mogelijk is. De komende tijd wordt er gekeken op welke punten er definitief wordt samengewerkt. IJmond Hockey, zoals het verband heet, vertegenwoordigt ruim tweeduizend hockeyers. Bron: Hockey.nl

## DE GOLF ACADEMIE VERNIEUWD

De website www.degolfacademie.nl en het 9-stappenplan draaien nu al een paar seizoenen succesvol mee. Om de gebruikers, zowel golfers als professionals, nog beter van dienst te zijn, zijn er recent aanpassingen doorgevoerd in zowel de website als de spelersboekjes.

Naast een nieuw uiterlijk zijn er nieuwe tools aan de website toegevoegd met het doel het gebruiksgemak en de samenwerking tussen golfer en coach of professional te vergroten.

De nieuwe gebruiksgemakken op een rij:

**Voor spelers**

- Lessenschema's naar eigen inzicht maken en wijzigen.
- Bijhouden van eenvoudige en uitgebreide statistieken.
- Filmpjes uploaden en roteren tot de juiste stand.
- Nieuwe vormgeving van de statistieken en vergelijking ervan met andere spelers uit dezelfde stap.
- Mobiele toepassing door de app.
- Uitprinten van scorekaarten en testen.
- Herinnering wanneer het account afloopt.

**Voor coaches**

- Groepen aanmaken.
- Herinnering bij wijzigingen.
- Mailen van spelers uit een groep, uit dezelfde stap of alle spelers verbonden aan de coach-account.
- Inzicht in de afstandstabel van de leerling.
- Uitgebreider intakeformulier en daardoor een beter beeld van de speler.

De Golf Academie biedt digitale ondersteuning tijdens golflessen en rondes. De website is voor iedere golfer toegankelijk en bruikbaar.

**Meer informatie > Alexander Renders, Accountmanager Sport,** alexander@ngf.nl



**"Het heeft een positief effect, want we behouden onze leden en er komen nieuwe bezoekers langs. Een win-winsituatie dus"**

"Ik zie wel mogelijkheden om samenwerkingsverbanden door te voeren op andere niveaus. Denk eens aan onderhoud; schaalvergroting kan de kosten drukken. Hoewel de huidige trend is dat men meer individueel gaat sporten, hoop ik uiteindelijk dat 'vrije golfers' zich willen verbinden aan de club om ook middels dit samenwerkingsverband op andere banen tegen een aantrekkelijk tarief te kunnen spelen. Waar staan wij over tien jaar? Dan hebben we het Super-Lidmaatschap verder ontwikkeld zonder veel gevaren van onderlinge ledenwisselingen voor de clubs. En verdere uitbreiding naar andere regio's vanuit dit samenwerkingsverband met eventuele ondersteuning door de NGF."

**Het noordwesten**

Roel Boekel, baan- en clubmanager bij Golfbaan Dirkshorn: "Wij zijn al vier jaar aangesloten bij NHgolft en dat is een plezierig samenwerkingsverband. We oriënteren ons op het gebied boven het Noordzeekanaal. We proberen van elkaar te leren en elkaar te versterken, met een portie gezonde concurrentie. We organiseren gezamenlijke evenementen en wedstrijden, zoals de NHgolft Tour. Tijdens deze tour worden er over tien banen 9-holes wedstrijden gespeeld. We stimuleren zoveel mogelijk om leden te laten spelen op andere banen, als een extraatje. Het heeft een positief effect, want we behouden onze leden en er komen nieuwe bezoekers langs. Een win-winsituatie dus.



Golfclub Kleiburg

## DO'S-AND-DON'TS VAN SAMENWERKING

- Houd de samenwerking regionaal.
- Bied meerwaarde voor de eigen leden.
- Maak goede afspraken over het aantal rondes, greenfees, speeltijden, etc.
- Zoek bredere samenwerkingsvormen, zoals in onderhoud, evenementen en wedstrijden.
- Maak gezamenlijke marketingcampagnes.
- Communiceer gericht naar niet-clubgebonden golfers.
- Benadruk de mogelijkheden van een uitgebreid lidmaatschap.
- Ga gezamenlijk op zoek naar potentiële golfers.
- Creëer nieuwe vormen van golf gebaseerd op een doelgroep.

Samenwerkingsvormen zijn goed voor het creëren van extra speelrondes. De samenwerking wordt veel interessanter op grote schaal, met meer marketing en communicatie erachter. Ook zouden we een sterker geluid moeten laten horen om ons als baan te profileren, zodat we niet afhankelijk worden van derde partijen die bij ons greenfees kopen en marge op de omzet kosten. Door samen te werken, kunnen we meer activiteiten zelf in de hand houden en creëren we meer binding binnen de clubs en hun leden. Mijn visie? Dat is het Super-Lidmaatschap. Een mooi initiatief, waar clubs en banen elkaar versterken zonder elkaar tekort te doen. Ik zou het wel regionaal houden, dat werkt in de praktijk beter."

**Samenwerkende clubs**

De onderlinge samenwerking tussen golfclubs, golfprofessionals en golfbanen kan breder getrokken worden dan alleen spelen op elkaars baan. Denk ook eens aan onderhoud, marketing, administratie, benchmarking, evenementen en golftoerisme.
Nu de maatschappelijke trend 'gezondheid' nog belangrijker wordt, is er zelfs meer perspectief voor de golfsport: gemeentes willen investeren in integratie. Welzijnsorganisaties willen tegen eenzaamheid optrekken. De door suiker gedreven multinationals willen niet met obesitas-claims komen te zitten. De werkgever wil productieve werknemers. Kortom, vele kansen om mensen naar de golfbaan te krijgen.

**› Wilt u hierover van gedachten wisselen, ga dan naar de Linkedin GolfMarkt-groep, deel uw ervaringen en stel eventuele vragen. Ook over de rol van de NGF!**



# Mariënweide heeft haar eigen weg gevonden

**Sinds de oprichting in 1985 leeft Golfclub Mariënweide in Aerdenhout samen met Hockeyclub Rood-Wit. Dat was lang een kwestie van vaak veel geven en weinig nemen, maar met veel inventiviteit slaagden de golfers er toch in om hun belangen veilig te stellen.**

De Par-3 baan van Mariënweide meet 2.044 meter. De kortste hole is 77 meter, de langste 167. Een aantal holes grenst gevaarlijk direct aan de vijf kunstgrasvelden van Rood-Wit; voor gelijktijdig hockey en golf onacceptabel. Aangespoord door een aanpassing van het gemeentelijk bestemmingsplan om al het nog aanwezige gras tot golfbaan te benoemen, is een eerst onmogelijk geachte herinrichting van de baan toch gecreëerd en al met trots bespeeld.

"Een golfclub als onderhuurder op het complex van een ambitieuze hockeyclub is zijn bestaan niet zeker", schreef Huub Dries, actief lid van de club en een van de mensen achter de veranderingen die het voortbestaan van Mariënweide veiligstelden.

Toen de club dertig jaar geleden werd opgericht, was er de hoop dat men ooit op een volwaardige of 9- of 18-holes baan kon spelen. "Dat hebben we wel achter ons gelaten", zegt Dries. "Het kwam er uiteindelijk op neer dat we hier, samen met Rood-Wit, moesten en ook wilden blijven."

**Hockeyers en golfers kunnen in principe goed met elkaar samenleven.**

Hockeyers en golfers kunnen in principe goed met elkaar samenleven, maar de beperkingen worden meestal op het bordje van de laatsten gelegd. Zeker als de hockeyclub groeit en de aanleg van meer velden gewenst is.

"Eigenlijk", aldus Dries, "zagen we op een gegeven moment geen mogelijkheden meer om verder aan de baan te sleutelen. Toch moesten we als golfclub proberen om ons bestaansrecht veilig te stellen."

Op het complex aan de Zwaluwenweg leek voor Rood-Wit letterlijk nog ruimte om een zesde kunstgrasveld aan te leggen. Daardoor zou Mariënweide nog verder in de verdrukking komen. Maar de gemeente stak de helpende hand toe door in 2011 het bestemmingsplan zo aan te passen dat al het gras aanwezig op het complex alleen voor golf bestemd moest zijn.

"Een geschenk uit de hemel", zegt Dries. Deze geboden zekerheid stelde Mariënweide in staat om te investeren in de baan en in de herinrichting ervan, en in samenspraak met een golfadviseur werden zes holes zo aangepast dat er nu in feite nagenoeg altijd kan worden gespeeld: zowel hockey als golf!

"De cruciale gedachteswitch die we in de club hebben gemaakt", zegt Huub Dries, "is dat we altijd van het hockeyveld wegslaan. We hebben de baan zo ingericht dat nagenoeg is uitgesloten dat een enigermate geoefende golfer direct op een veld slaat. Ook voor minder geoefende spelers is die kans praktisch

**De gezelligheid is ook kenmerkend voor het clubhuis. Het is klein, eenvoudig, maar nodigt uit tot een prettig verpozen - voor of na een ronde.**

nul, doordat we hekken hebben geplaatst bij de tees en op andere cruciale plekken langs de hockeyvelden. En die laatste hekken zijn er tevens om verdwaalde hockeyballen tegen te houden."

"Het uitgangspunt was ook dat we met weinig investeringen een zo goed mogelijk resultaat konden boeken", zegt voorzitter Mans Lamers. "En dat is gelukt."

"Dit is een kleine club waarvan de leden sowieso veel zelf doen. Dat geldt bijvoorbeeld voor het onderhoud. Daardoor zijn onze kosten laag en kunnen we de contributie ook laag houden: 280 euro per jaar, exclusief de NGF-bijdrage."

Golfclub Mariënweide telt momenteel 210 leden. "Dat waren er ooit 350", zegt Mans Lamers. "Er was zelfs een wachtlijst. Gelukkig zien we het aantal leden weer stijgen. Dat komt mede door een goed kennismakingsaanbod: 75 euro voor drie maanden. Dan kun je goed ervaren dat Mariënweide een gezellige vereniging is waarin serieus wordt gespeeld. En een baan als die van ons is ideaal om bijvoorbeeld na het werk te spelen. Het kost je niet veel tijd en het is toch écht golf."

De gezelligheid is ook kenmerkend voor het clubhuis. Het is klein, eenvoudig, maar nodigt uit tot een prettig verpozen - voor of na een ronde.

"Zoveel mogelijk te doen voor zo weinig mogelijk, is ook de opdracht die we als bestuur hebben om ons dertigjarig bestaan te vieren. Met de hulp van sponsoren en onze zelfwerkzaamheid zal dat dan ook budgettair neutraal gebeuren."

Dries: "Dat we golf serieus nemen, blijkt ook wel uit het feit dat er twee pro's aan de club zijn verbonden: Glenn Hoogdorp en Briska Schuurman. (Lachend) De laatste is linkshandig en dat is voor een rechtshandige golfer buitengewoon leerzaam. Je kunt precies nadoen wat zij voordoet..."



**"Een baan als die van ons is ideaal om na het werk te spelen. Het kost je niet veel tijd en het is toch écht golf"**

# "Doen we niets, dan klapt de speelkwaliteit van de banen in elkaar"


Golfbaan De Vlietlanden

**Juist in golf, waar de kwaliteit van de baan zo bepalend is voor de sportieve prestatie, ontbreekt het aan een internationale normering van diezelfde kwaliteit. En nu het verantwoorde beheer van golfbanen onder druk komt nu er per 2020 een wettelijk verbod op het gebruik van pesticiden op stapel staat, moet deze constatering aanleiding geven om te komen tot het bepalen van criteria. Wat is bijvoorbeeld speelkwaliteit?**
**Dat was dan ook de reden dat experts samen met vertegenwoordigers van belangen- en vakgroepen zich onlangs op de Utrechtse Golfclub Amelisweerd een paar uur over deze laatste vraag bogen.**

"Een toetsingskader is een voorwaarde voor golf om een kans te maken om na 2020 bepaalde uitzonderingen op een totaalverbod te krijgen", zegt NGF-bestuurslid Marieke van Rhijn, die duurzaam golf in haar portefeuille heeft. "En laat het helder zijn dat dit niet iets is waar golf zich aan kan onttrekken. Dit verbod gaat de mogelijkheid van golfbaaneigenaren en -exploitanten beperken als het gaat om curatief op te treden tegen schimmels, ziektes en plagen. Dat is een harde boodschap en het is van belang dat de golfwereld zich dit ter dege realiseert."

## Green Deal

Voor alle duidelijkheid: het gaat niet alleen over de beperking van de mogelijkheden voor golf. Het verbod van de overheid geldt voor alle sportvelden, dus ook die van voetbal- en korfbalclubs. De sportwereld, inclusief de NGF, neemt zijn verantwoordelijkheid en is het gesprek met diezelfde overheid aangegaan. Doel is het bereiken van een zogenaamde Green Deal, waarin nauwkeurig zal moeten worden omschreven wat er - in bijzondere gevallen - toch mogelijk is. En niet alleen dat: woorden zijn niet genoeg, het zijn de daden die tellen.
Maar hoe dan ook, de nadruk zal nog meer moeten komen te liggen op het voorkomen van in plaats van symptoombestrijding met pesticiden. "De verwachting is dat een substantiële vermindering van dat gebruik haalbaar is op basis van zelfregulering", aldus Marieke van Rhijn. "De ambitieuze aanpak van de golfsector zal al vanaf 2017 moeten leiden tot de mogelijkheid om na 2020 in specifieke gevallen beperkt pesticiden te mogen blijven gebruiken. Maar dan wel op golfbanen die aan bepaalde voorwaarden voldoen."

## Speelkwaliteit

Duidelijk is wel dat op een golfbaan sport wordt beoefend en net als in een sporthal voor een volleybalwedstrijd de juiste lijnen zijn aangebracht, de verlichting goed moet zijn en de vloer niet te glad is, dient golf volgens de officiële regels te kunnen worden gespeeld.
Wat nu precies de speelkwaliteit van een golfbaan is, daar is minder duidelijkheid over. Natuurlijk, organisaties als de PGA

European Tour en de (Amerikaanse) PGA Tour stellen die minimumeisen wel en die kunnen als raamwerk dienen. Het is wel zaak om je te realiseren dat een voor een Major of KLM Open geprepareerde baan iets anders is dan de situatie op een gemiddelde golfclub.
"Het is een proces van goed beheer dat bij het begin begint", aldus Marieke van Rhijn. "De basis moet worden gelegd bij de aanleg van de baan. De voorwaarden moeten dusdanig zijn dat er vervolgens van een goed verantwoord beheer ofwel onderhoud sprake kan zijn. Dan kun je een goede speelkwaliteit bereiken met tegelijkertijd een substantiële vermindering van het gebruik van pesticiden. Het is dus een kwestie van 'en en'. Het een kan niet zonder het ander."

**Nederland koploper**

En daar komen we op het snijvlak: aan de ene kant zal golf zijn maatschappelijke verantwoording moeten nemen en verder gaan met het ontwikkelen van een natuur- en milieuvriendelijker beleid. Een beleid dat de NGF al enige jaren handen en voeten geeft. Denk aan de GEO-certificering. Op dat gebied is Nederland in Europa veruit koploper.
"Alleen als we het gebruik van pesticiden, zoals ik al zei, substantieel, met minimaal de helft, reduceren, dan maken we een kans op uitzondering. Een kans, het is nog niet gegarandeerd. En dan zijn we er als golfgemeenschap nog niet. We moeten ook haarzuiver aantonen waarom we bepaalde middelen nodig hebben om ziektes - bijvoorbeeld fusarium en dollarspot - te bestrijden. Zie het als een medicijnkastje dat golf echt nodig heeft."
Aan de andere kant heeft de NGF de plicht om de bijna 390 duizend geregistreerde golfers in die zin te faciliteren dat zij hun sport volgens de regels kunnen beoefenen.

**Proactief**

"We moeten ons als golf proactief opstellen", zegt Lambert Veenstra van de NVG. "Dat betekent ook dat we de overheid geen vragen moeten stellen, maar dat wij, de golfers, voorstellen doen."
"Het is belangrijk dat we ons goed bewust zijn van waar we naar toe gaan", zegt een bezorgde Dick Vastenhouw, hoofdgreenkeeper van de Kennemer. "Het is een onderwerp waarvan ik bang ben dat het wordt onderschat."
Zijn collega Willem Slats van de Koninklijke Haagsche: "Als we niets doen, is de kans groot dat de speelkwaliteit vanaf 2020 in elkaar klapt. Laten we hopen dat het niet zo ver komt."

**Optimale speelomstandigheden**

"Als PGA Holland organiseren we elk seizoen een behoorlijk aantal toernooien", zegt directeur Frank Kirsten. "En we bespreken met de medewerkers van de banen hoe die moeten worden geprepareerd. Vanzelfsprekend hebben wij als PGA Holland alle vertrouwen in hun kennis en ervaring. Zij weten wanneer de speelomstandigheden optimaal zijn."
Maar wie een goed beleid wil voeren op zijn baan, zal de nodige kennis moeten hebben. Kennis die leidt tot een verantwoord onderhoud en beheer, maar ook tot de inrichting van een baan die de juiste speelkwaliteit heeft, waardoor de sport golf volgens de regels kan worden gespeeld. En wat die speelkwaliteit is, daar zal golf zich nu over moeten buigen. Ten eerste om beleid te gaan formuleren en uitvoeren en ten tweede om de Nederlandse golfer goed te vertellen wat er aan de hand is. Waarbij ook duidelijk moet worden gemaakt dat golf ooit ontstaan is in de vrije natuur, dat golfbanen niet altijd perfect gemanicuurd hoeven te zijn. Dat is namelijk bij velen de perceptie als zij op televisie toptoernooien hebben gezien.

**Kennis van zaken**

Kennis van zaken is bij veel greenkeepers - zoals de ervaren Vastenhouw en Slats - aanwezig, maar veel anderen weten er niet voldoende van af om op de nieuwe situatie in te gaan spelen.
"Het gaat pijn doen", aldus Marieke van Rhijn. "Met name op banen waarop men 'het komt wel' denkt."
De les van dit alles is dus dat kennis veel problemen kan voorkomen - precies de richting die golf moet kiezen. Daarom ook organiseerde de NGF vorig jaar in samenwerking met HAS Kennistransfer en Bedrijfsopleidingen een drietal tweedaagse cursussen met een keur aan experts als 'leermeesters', juist met het oog op de gevolgen van de nieuwe eisen die de overheid stelt.
De cursussen Duurzaam Golfbaanbeheer, Opbouw en Onderhoud van de Baanonderdelen en Baanmanagement waren precies waar golf ernstig behoefte aan heeft. Waren, want nadat de eerste cursus met drie (!) deelnemers toch doorging, werden de volgende twee geschrapt vanwege een totaal gebrek aan belangstelling.

› banen@ngf.nl



**"Het gaat pijn doen. Met name op banen waarop men 'het komt wel' denkt"**

# Better business outcomes

## From inside your data

www.deloitte.nl



Deloitte.

Deloitte is sponsor van de NGF
© 2015 Deloitte The Netherlands.



# "Uitbesteden of niet? Dat is de vraag"

**In een tijd waarin groei in golf geen automatisme is, waarin resultaten soms onder druk staan en clubs, eigenaren en exploitanten 'echt' moeten ondernemen, moet geen mogelijkheid onbekeken en onbesproken blijven.**

Dat houdt ook - of beter: juist - in dat de kostenkant haarscherp in de gaten wordt gehouden. Is er meer mogelijk met hetzelfde geld? Is hetzelfde mogelijk met minder geld? Vragen die regelmatig worden gesteld. Golfbanen en -clubs hebben tal van zaken te organiseren. Drie grote posten op de begroting kunnen de horeca, de golfschool en het onderhoud zijn.
"En dan wordt al vaak de vraag gesteld of outsourcing (uitbesteden) - als dat nog niet het geval is - een goed alternatief is", zegt Daan de Groodt, partner van Deloitte en werkzaam bij de afdeling Strategy & Operations. "En dat is een legitieme vraag, mits er niet alleen naar de kostenkant wordt gekeken. Nog veel meer aspecten spelen een rol. Maar ook als er sprake van groei is, kan het interessant zijn om te zien of outsourcing of het juist in eigen hand houden de beste oplossing is. Wat doe je bijvoorbeeld als er meer rondjes op je baan worden gespeeld en er meer gastspelers komen? Hoe vang je de drukte in het clubhuis op? Dan kan het inhuren van een externe partij voor de piekmomenten je als ondernemer veel flexibiliteit geven."

**"Het inhuren van een externe partij voor de piekmomenten kan je als ondernemer veel flexibiliteit geven"**

Noodsituaties voorbehouden - 'er moet nú worden uitbesteed, omdat het voortbestaan van het bedrijf op het spel staat' - is al dan niet outsourcen geen op zich staand item op de agenda.
"Zeker niet", zegt De Groodt. "Het is van belang dat je als golfbaan of -club weet waar je voor staat. Wat voor club ben je? Wat zou je willen zijn? Moet je het karakter veranderen? Maar ook: is groei mogelijk? Mijn vraag is dan ook: is de Nederlandse Golf Federatie in staat om bij het beantwoorden van die vraag te helpen? Of zijn clubs en andere eigenaren op zichzelf aangewezen?"
"Wij zijn tot veel in staat", zegt NGF-directeur Jeroen Stevens. "De laatste jaren heeft de Federatie zich mijns inziens flink ontwikkeld. Op tal van terreinen kunnen we clubs en banen inmiddels adviseren. De NGF is er nadrukkelijk ook voor hen. Dat gezegd hebbende kunnen wij niet alle problemen van golfclubs en -banen oplossen!
We beschikken bijvoorbeeld over relevante cijfers en we hebben medewerkers met kennis van golfbaanexploitaties. We weten welke categorieën golfers er zijn. We kennen de postcodes van de huidige spelers en van mensen die nog niet spelen en die je met een goede marketingcampagne zou kunnen interesseren. Al deze cijfers kunnen worden verwerkt in een op maat samengestelde rapportage die voor elke bij de NGF aangesloten club of baan beschikbaar is. Samen met onze club developers kan dan een strategie worden uitgestippeld. Daarbij wordt zeker gekeken of onze Committed to-programma's of bijvoorbeeld het 9-stappenplan daar een rol in kunnen spelen."
"Daarnaast hebben we de afgelopen jaren veel partners om ons heen verzameld die op zeer specifieke gebieden kunnen helpen. Met het verzamelen van

kennis en data zullen we de komende jaren doorgaan, zodat we nog beter in kunnen spelen op de wensen van onze leden, de clubs."

"Als je voor je huidige of voor een nieuw business-scenario hebt gekozen, dan zou je outsourcing of het juist in eigen hand houden veel beter op zijn merites kunnen beoordelen", aldus De Groodt. "Maar begin dan met het beantwoorden van belangrijke vragen. Waar zitten nu in operationeel opzicht de knelpunten, hoe ziet mijn kostenstructuur eruit - bij ongewijzigd en toekomstig beleid. Dat zijn zaken waarbij je niet over een nacht ijs kunt gaan en waarbij je mogelijk advies moet inwinnen."
Daarbij moet iedere ondernemer in golf zich ook rekenschap geven van wat 'zijn' golfers willen.
"Precies", zegt Daan de Groodt. "Je wilt je klanten niet van je vervreemden. Misschien dat leden van een traditionele club het erg belangrijk vinden dat er weinig verloop is bij de medewerkers van het restaurant. Ook dan is outsourcing mogelijk, maar dan moet je wel goede afspraken met de partij maken die de horeca voor je gaat verzorgen. Misschien dat dit probleem minder prangend is bij een baan die het vooral van greenfeespelers moet hebben. En in feite is dit ook weer het gevolg van de vragen 'wie of wat ben ik en wie of wat zou ik moeten zijn'. Outsourcen of niet, het is altijd een keuze die zich op het snijvlak van kosten en kwaliteit bevindt."
Maar stel, een baaneigenaar heeft de beslissing genomen om bepaalde werkzaamheden aan een derde partij uit te besteden. Bij een golfschool kan dat betekenen dat een of meer golfprofessionals voor eigen rekening en risico lesgeven en dat zij mogelijk pacht of huur betalen voor de oefenfaciliteiten. Dat is op zich een nog wel overzichtelijk geheel, al zijn er zaken die nog goed moeten worden geregeld. Maar bij clubs met een duidelijke sportieve ambitie ligt het misschien anders. Dan wil een bestuur of een topsportcommissie de golfprofessionals liever zelf aansturen. Bij het onderhoud van de baan is het al weer nog wat ingewikkelder.
"En dat geldt ook voor de horeca", zegt De Groodt. "Wat doe je bijvoorbeeld met het huidige personeel. Vloeit dat af? Gaan er een paar of alle mensen over naar het bedrijf waar je het werk onderbrengt? Ik kan mij voorstellen dat het bij baanonderhoud ook over het machinepark gaat. Wordt dat overgenomen? Zo niet, wat was je afschrijvingstermijn en is het mogelijk maaiers en tractoren te verkopen? Kortom, er zijn nogal wat haken en ogen. En dat is nog maar een deel van de zaken waar je rekening mee moet houden.
Je gaat als bedrijf een zakelijke relatie aan met een andere onderneming die het werk voor jou gaat doen. Maar je blijft naar je leden, je gastspelers altijd verantwoordelijk. Als er een probleem is, dan komen ze naar jou en men verwacht ook van jou een oplossing. Als je dat soort zaken niet goed in een overeenkomst hebt geregeld - wie is er voor wat verantwoordelijk? - dan heb je al heel snel een operationeel en relationeel issue, en mogelijks zelfs een juridisch probleem.
In het extreme geval wil je misschien wel van de overeenkomst af, maar wat zijn de exit-clausules? Kortom, allemaal punten die veel aandacht vereisen. Ik denk ook niet dat je zonder gedegen juridisch advies kunt en zonder een uitgekiend stappenplan zoals dat op de pagina hiernaast staat."
› zakelijk@ngf.nl



## DE STAPPEN

### BEOORDEEL DE SITUATIE

› Moet er worden uitbesteed?

› Zo ja, wat is de omvang en de inhoud van de deal?

› Probeer zoveel mogelijk onbekende factoren in te vullen.

Alleen zo kun je weten wat je moet verwachten, zowel voor de hele inhoud van de overeenkomst als voor de hoeveelheid tijd en werk die je in het proces - vooraf en tijdens - moet steken. Aan het einde van de beoordelingsfase moet er een inzicht zijn in welke activiteiten je gaat uitbesteden, de waarschijnlijke voordelen, de kosten en de risico's van het uitbesteden en van de manier waarop deze factoren kunnen worden beheerst.

### BEREID JE GOED VOOR

› Voor welke periode wil je een overeenkomst afsluiten?

› Hoe vind je de juiste partij? Overleggen met de NGF en andere banen?

› Stel een Request for Proposal-document samen.

In dit deel van het proces maak je voor jezelf duidelijk hoe je wilt samenwerken, wat je van de andere partij verwacht en hoe je de goede keuze maakt. Hoe beter je je voorbereidt en hoe beter en duidelijker het RFP-document is, hoe sterker je staat.

### EVALUATIE EN ONDERHANDELEN

› Bestudeer het voorstel van kandidaat-partijen goed en win zo nodig advies in. Evalueer op mogelijke impact naar de klanten, personeel, aandeelhouders en groeidoelstellingen.

› Bereid de onderhandelingen goed voor. Weet welke vragen je gaat stellen en zorg ook dat ze alle aan bod komen tijdens de gesprekken.

› Breng het aantal kandidaten terug tot een of twee voor een tweede gespreksronde.

Op deze wijze word je niet alleen veel wijzer van de sterke en zwakke punten van de bedrijven die met jou in zee willen gaan. Ook zie je wat er mogelijk nog niet goed aan je eigen uitgangspunten en verwachtingen is. Beter nu bijstellen dan achteraf.

### MAAK JE KEUZE

› Focus tijdens de pre-contractfase, dus tijdens de laatste onderhandelingen, op de beste waarde die deze overeenkomst je kan geven.

› Let op de details en ook op hoe de transitiefase er uit gaat zien: wie is bijvoorbeeld waarvoor verantwoordelijk. Bepaal ook een evaluatiemoment om te zien of alles gaat zoals is afgesproken, of de andere partij zich wel aan zijn afspraken houdt.

› Het contract wordt samengesteld en moet op zijn juridische merites worden beoordeeld.

Je bent waarschijnlijk blij dat je er samen uit bent gekomen, maar overhaast de zaken niet. Jij bent de opdrachtgever en bepaalt ook in deze fase, die om veel detaillistische aandacht gaat, de agenda.

### TRANSITIE EN TRANSFORMATIE

› De veranderingen worden geïmplementeerd en de partij aan wie je het werk hebt uitbesteed, gaat aan de slag.

› Bewaak dit proces goed, want het gaat niet alleen om het belang van je leden, gastspelers en andere relaties, maar bijvoorbeeld ook om de mensen die eerst bij jou in dienst waren en nu zijn overgestapt. Onzekerheid en irritatie bij hen werkt door en wordt opgemerkt door je klanten.

Om dit proces goed te bewaken, is een plan van aanpak nodig. Dat plan maakt onderdeel uit van de overeenkomst. Alle zaken zijn niet alleen vastgelegd, maar er is ook vermeld wie voor elke stap de verantwoording draagt.

### MANAGE DE NIEUWE SITUATIE

› De verantwoording naar leden, greenfeespelers en andere relaties blijft je aandacht vragen. Nooit verwijzen naar de uitvoerende partij.

› Opdrachtgever en uitvoerder moeten hun samenwerking goed onderhouden. Problemen voorkomen, is altijd beter dan oplossen.

De vraag is natuurlijk of de verwachtingen kunnen worden waargemaakt. Dat is een kwestie van rekenen, beoordelen en evalueren. Heb je in de overeenkomst ook de mogelijkheid tot bijstelling opgenomen?



# "Service en kwaliteit, daar draait het in de horeca om"

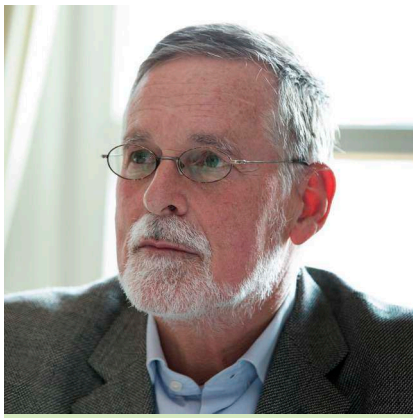
**Uitbesteden of niet? Dan gaat het op een golfbaan of bij een golfclub vaak over de golfschool, greenkeeping of de horeca. En met dat laatste soms hete hangijzer begint GolfMarkt een nieuwe reeks artikelen.**

Hoeveel bitterballen zitten er in een portie? Weet de uitbater wel dat een clubhuis van een golfclub nogal verschilt van een gewoon restaurant? Hoe maak je afspraken over de looptijd van een overeenkomst? Hoe houd je greep op de kwaliteit? Zijn leden niet vaak te veeleisend?
"Het lijkt soms wel dat naast de hoogte van de rough de prijs van een kop koffie voor sommige leden aanleiding is om weg te gaan", zegt **Niek Pesman** met 'tongue in cheek'. De voorzitter van Golfclub Houtrak was een van de deelnemers aan het 'kringgesprek' dat GolfMarkt onlangs in het clubhuis van Golf Club Prise d'Eau over horeca en golf organiseerde. Naast Pesman zaten **Ronald van de Pol** (clubmanager Golfclub Wouwse Plantage), **Peter Dirven** (voorzitter Oosterhoutse Golf Club), **Huib Braamse** (voorzitter Golf Club Prise d'Eau) en **Bartje Meijboom** (directeur Prise d'Eau Golf) om de tafel.

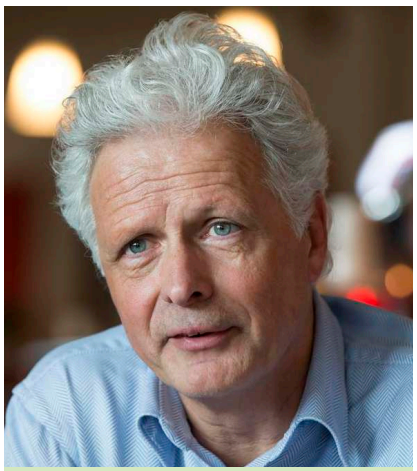
De **Wouwse Plantage** is een ledenvereniging die 35 jaar bestaat. De horeca is er altijd verpacht.
"Met wisselend succes", zegt Van de Pol. "Soms heb je het goed geschoten en soms gaat het helemaal mis. Sinds juli 2014 hebben we een nieuwe exploitant die een eigen cateringbedrijf heeft. Dat heeft zijn voordelen, al was het maar om de flexibiliteit. Tot op heden zijn we erg tevreden. De nieuwe exploitant organiseert veel activiteiten, maar de leden reageren daar nog onvoldoende op. We gaan er echter mee door, ook al om de rustige periodes beter op te vangen."

De situatie op de **Oosterhoutse** is
In grote lijnen dezelfde situatie als op Wouwse Plantage.
"En we zijn momenteel happy", aldus Dirven. "We willen het ook niet zelf doen. Net als in de politiek heeft de samenwerking met een uitbater echter wel een levensduur van zeven tot tien jaar. De huidige exploitant had vroeger ook een cateringbedrijf, maar sinds enige tijd runt hij alleen onze horeca en we hebben het idee dat hij daar een boterham aan kan verdienen. Vanwege de cateringervaring is de exploitant flexibel, dat merk je bijvoorbeeld aan de organisatie van grote partijen. Probleem is wel dat de leden niet veel belangstelling hebben voor extra activiteiten en dat ze graag voor een dubbeltje op de eerste rij willen zitten. Maar, zo zeg ik hen vaak, als het de exploitant goed gaat, dan gaat het ons goed. En andersom."

De Noord-Hollandse club **Houtrak** heeft in twintig jaar tijd zes uitbaters gekend. Per 1 januari is de nieuwe gestart. "Inderdaad, we hebben net gewisseld", verzucht Niek Pesman. "De vorige ex-



**Ronald van de Pol** (Golfclub Wouwse Plantage): *"Bij ons is het een vaste groep mensen die blijft eten. Dan moet je de kaart wel voortdurend aanpassen. Maar het blijft lastig: het ene moment ben je een veredelde snackbar en het andere moment moet er een keurig menu worden verzorgd."*



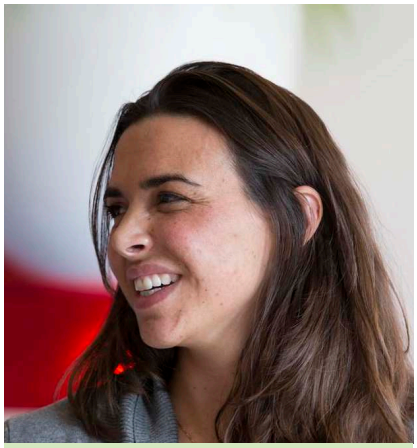
**Niek Pesman** (Golfclub Houtrak): *"Het belangrijkste blijft toch dat je kwaliteit blijft bieden. Doe je dat niet, dan blijven de leden weg. En het duurt heel lang voor het vertrouwen terug is."*

ploitant heeft drie jaar bij ons gewerkt en we waren erg ontevreden over hem. De club stond op het punt om de horeca zelf te gaan organiseren, tot we in contact kwamen met het bedrijf dat dit met succes ook op Golf- & Countryclub Heiloo doet. Het zijn mensen die iets met golf hebben. Sterker, de meesten spelen zelf ook. De start was in ieder geval goed, met onder andere een succesvolle Valentijnsavond."

**Prise d'Eau** is een club met 1.300 leden die gebruik kunnen maken van 27 holes. De exploitatie van de horeca is ooit in eigen hand geweest, maar toen de verliezen fors opliepen, is gekozen voor uitbesteden.
Braamse: "De uitbater is de grootste plaatselijke horecaondernemer, maar ondanks dat gegeven is het toch een kwestie van vallen en opstaan. We zijn dus niet altijd even tevreden, al is het hier meestal erg druk. Ook 's avonds. De samenwerking moet goed zijn, maar dat geldt ook voor het onderhoud en de receptie. En: uitbesteden moet niet een doel op zich zijn. Als het in eigen beheer goed loopt, waarom zou je dat anders doen.
Als je op beoordelingssites als 'Leading Courses' kijkt, dan zie je dat de horeca vaak iets is waar kritiek op wordt geuit. Dus is het een onderwerp dat altijd hoog op de agenda dient te staan."

Meijboom: "De exploitatie van een golfbaan moet je pragmatisch bekijken: waar sta ik nu en wat wil ik. Op Prise d'Eau hebben we momenteel de meeste aandacht gericht op het golfgedeelte. Ik sluit niet uit dat we in de toekomst misschien onze focus verleggen en horeca en/of onderhoud weer zelf gaan doen."

*Wat zouden voordelen kunnen zijn om het in eigen hand te nemen?*
Meijboom: "Je bent flexibeler en ook de servicebewaking is beter en dus is dat in het voordeel van de leden en de gastspelers. Elke week zijn er wel klachten. Bij veel uitbaters is er het beeld dat golfers lastige mensen zijn, maar zij vormen wel de basis van alles op een golfbaan. De klant is koning en dat bijt wel eens. Horeca op een golfbaan is nu eenmaal heel anders dan anders. Neem een herenochtend waarop het gaat regenen en er ineens tachtig mensen in het clubhuis zijn die koffie willen. Of drie mannen die na de laatste les om negen uur nog een biertje willen. Maar het kan ook zijn dat ze toch meteen naar huis gaan."
Van de Pol: "Dat hoort erbij, maar het blijft lastig om dit aan een exploitant uit te leggen."
Pesman: "Een argument voor eigen beheer zou kunnen zijn dat alle consumpties ten goede komen van de club en dus de leden. Dat is dan ook de reden dat wij hebben gezocht naar een nieuwe oplossing die het beste van twee werelden biedt: een vast bedrag aan pacht en een variabel deel dat is gebaseerd op de bruto-omzet."
Dirven: "De Oosterhoutse heeft ook zoiets, maar met een drempel. Als er een bepaalde omzet is behaald, dan is een percentage voor de club."



**Bartje Meijboom** (Prise d'Eau Golf): *"Bij veel uitbaters is er het beeld dat golfers lastige mensen zijn, maar zij vormen wel de basis van alles op een golfbaan. De klant is koning en dat bijt wel eens. Horeca op een golfbaan is nu eenmaal heel anders dan anders."*

*Als je op zoek gaat naar een nieuwe exploitant of je besluit om het zelf te doen, dan moet je wel goed weten waar je je beslissing op baseert.*
Van de Pol: "Als je voor een nieuwe uitbater kiest, is het best een lastige klus om er een te vinden. Ze staan niet in rijen van tien op de stoep. Wij hebben eerst binnen de eigen club gekeken en samen met leden uit de horecabranche gezocht. Zij hebben ons op het spoor gezet. De huidige man kenden we al van bedrijfsevenementen. Maar voor we zover waren, hebben we met anderen gesproken. En die besloten toch om het niet te doen. Onder andere vanwege dat soms onvoorspelbare karakter, zoals drukke en stille tijden."

Braamse: "Mogen er op Wouwse Plantage ook niet-golfers iets drinken of eten?"
Van de Pol: "Nee, wij zijn een honderd procent verenigingsbaan."
Braamse: "Dat ligt op Prise d'Eau anders en we denken erover om ons nog verder open te stellen. Het is bij ons zo dat zeventig procent van de omzet gerelateerd is aan de vereniging, meer openheid naar de weg en eventueel wandelpaden creëren, dat is iets waar we aan denken. Daardoor kunnen meer mensen van buiten bij ons langskomen."

Dirven: "Op Oosterhout hebben we meegemaakt dat de liefde met onze tweede exploitant over was. Een van de criteria bij de zoektocht was dat het iemand moest worden die verstand heeft van golf. We zijn nu tevreden, maar je blijft het allemaal in de gaten houden, want we vinden kwaliteit voor een redelijke prijs belangrijk. Daarom ook zitten we eens in de drie maanden met elkaar om de tafel en worden tevens de cijfers besproken."



## OP AMSTELDIJK IS ALLES IN EIGEN HAND

Tineke en Ger Loogman realiseerden een paar jaar geleden hun droom: Golfcentrum Amsteldijk. Onder de rook van Amstelveen ligt niet alleen een 9-holes baan, maar ook een state-of-the-art oefencentrum (9 Werelden van Golf, inclusief een Par-3 course), een golfschool en Brasserie 10.

"Als ervaren golfers wisten we voor wat betreft de baan en het oefencentrum wat we wilden", zegt Ger Loogman. "Maar ook voor hoe we de horeca wilden inrichten en organiseren hadden we onze plannen."

Op Amsteldijk huurden ze eerst een cateraar in voor het bereiden van de maaltijden. "Maar na verloop van tijd kregen we het gevoel dat we het beter zelf konden doen. Het liep toch niet zoals we het wilden", aldus Loogman. "Gelukkig hadden we onze overeenkomst zo samengesteld, dat we snel afscheid van elkaar konden nemen. Nu zijn we in Brasserie 10 veel flexibeler en kunnen we beter inspelen op de wensen van de golfer en de andere gasten. We nemen onze eigen beslissingen en zijn niet meer afhankelijk van anderen. Het enige nadeel is dat je er de zorg en verantwoordelijkheid bij krijgt voor 15 tot 30 personeelsleden.

Na de opening hebben we behoorlijk wat promotie verzorgd in het deel van Amstelveen dat dicht bij de baan ligt. Met succes, want we krijgen veel niet-golfers die langskomen. We hebben bewust voor die promotie gekozen, omdat we zo de omzet konden verhogen. Maar dat moet je wel doen door vriendelijkheid en kwaliteit te bieden. En hoe meer je zelf voor alle onderdelen verantwoordelijk bent, hoe beter dat gaat. En het ging op een gegeven moment zelfs zo goed met de gasten van buiten, dat er op sommige dagen niet voldoende plaats dreigde te zijn voor de golfers. Maar na de bouw van een serre is ook dat probleem opgelost."

*Peter Dirven snijdt het onderwerp prijs-kwaliteit aan. Soms zie je in een clubhuis dat het niveau te hoog is en dat leden daar niet voor willen betalen. Dan wordt het allemaal wat minder en is dat weer reden voor leden om te klagen. Een vicieuze cirkel.*
Pesman: "Dat hebben wij ook meegemaakt. Maar het belangrijkste blijft toch dat je kwaliteit blijft bieden. Doe je dat niet, dan blijven de leden weg. En het duurt heel lang voor het vertrouwen terug is."
Braamse: "Als ik op andere banen kom, dan zie ik vaak dat het eten niet van een goed niveau is. Van de broodjes tot en met het diner. Ook op Prise d'Eau willen we kwalitatief goed eten, maar wel tegen een redelijke prijs."
Van de Pol: "Het is al eerder gezegd: leden willen vaak voor een dubbeltje op de eerste rij zitten. Dat hebben wij ook meegemaakt en de exploitant ging daar dan in mee. Bood hij zaken aan waar hij eigenlijk niet achter stond. 'Stop daarmee', was onze reactie. 'Dit straalt in negatieve zin af op jou en de club'. Kwaliteit krijg en houd je onder andere door dagelijks met elkaar in gesprek te zijn. Loopt het wel, loopt het niet? Het zijn vaak kleine dingen."
Dirven: "De golfer vraagt om een goede bistrokwaliteit. Op de Oosterhoutse hebben we nog geen apart restaurantgedeelte, maar als het clubhuis helemaal klaar is misschien wel. Dan zou het ook mogelijk zijn dat leden die zijn verbonden aan Lions- en Rotaryclubs met deze organisaties hier komen eten. De exploitant zou daar een groot voorstander van zijn. Nu is er al wel een kookclub en veertig procent daarvan is niet lid van de Oosterhoutse."
Pesman: "Wij hebben wel een aparte, meer aangeklede brasserie. Daar mogen ook niet-leden dineren, al promoten we het niet al te zeer. Wij liggen dicht bij de Amsterdamse haven en de werkgeversorganisatie daarvan is regelmatig bij ons te gast. Voordeel is dat we daardoor ook nieuwe leden hebben gekregen. Weet je, we staan als golfclub midden in de gemeenschap. Dat betekent ook dat we niet 'nee' zeggen als een paar fietsers wat op het terras komen drinken."



**Peter Dirven** (Oosterhoutse Golf Club): *"Soms zie je in een clubhuis dat het niveau te hoog is en dat leden daar niet voor willen betalen. Dan wordt het allemaal wat minder en is dat weer reden voor leden om te klagen. Een vicieuze cirkel."*

Braamse: "We hebben een systeem van 'service calls' met bestaande en vertrekkende leden. De horeca is een onderwerp dat vaak ter sprake komt en als men niet tevreden is, dan gaat het altijd over service, service en nog eens service."
Meijboom: "Ik praat regelmatig met collega's van andere banen en ik merk dat veel horeca-exploitanten denken dat golfers allemaal welgesteld zijn en dus een kaart met liflafjes willen. Dat is niet zo. Dus geen driegangenmenu, maar wel goede maaltijden. Want na een rondje stelt men zich toch vaak de vraag 'eten we hier wat of halen we onderweg iets'."
Van de Pol: "Bij ons is het een vaste groep mensen die blijft eten. Dan moet je de kaart wel voortdurend aanpassen. Maar het blijft lastig: het ene moment ben je een veredelde snackbar en het andere moment moet er een keurig menu worden verzorgd."

*Evaluatie is een belangrijk punt. Zeker als je je horeca uitbesteedt.*
Van de Pol: "Op Wouwse Plantage is om de drie weken overleg en dan komen naast een evaluatie ook de komende weken - wedstrijden, evenementen - en de cijfers ter sprake."
Dirven: "Ook bij ons wordt regelmatig geëvalueerd en worden de cijfers bekeken. De exploitant is tevens intensief betrokken bij de jaaragenda. Hij is trouwens ook verantwoordelijk voor de elektrarekening van het clubhuis."
Pesman: "Ja, dat is een wat lastige vraag, want we zijn nog maar net begonnen en de overeenkomst is anders. Manager en bestuur overleggen regelmatig met de exploitant en er is ook een Commissie Clubhuis. Ik heb het gevoel dat het allemaal meer gaat leven bij ons. Dat merk je aan het feit dat mensen wat vaker blijven. Maakt het allemaal een stuk gezelliger."

## AANDACHTSPUNTEN

- Besteed tijdens de eerste gesprekken met de mogelijke nieuwe exploitanten veel aandacht aan het grote verschil tussen 'gewone' en golf-horeca.
- Een exploitant die zelf golft of de golfwereld goed kent, heeft meteen een streepje voor.
- Denk bij een (nieuw) contract met een uitbater goed na over het verdienmodel. Vaste jaarfee? Percentage van de omzet of van de winst? Een hybridemodel, zoals op onder andere Houtrak?
- Investeringen in nieuw meubilair of keukenapparatuur kan flink in de papieren lopen. Neem goede afspraken op in de overeenkomst. Wie is voor wat verantwoordelijk?
- Exploitanten met een (ander) cateringbedrijf of restaurant kunnen vaak op een flexibelere manier met evenementen en speciale avonden omgaan.
- Omschrijf gedetailleerd hoe vaak er wordt geevalueerd, wat er tijdens deze gesprekken wordt besproken. Maak notulen en een afsprakenlijstje.
- Kies voor een goede kwaliteit van de maaltijden, maar mik niet te hoog. Voor veel clubs en banen is bistrokwaliteit meer dan voldoende.
- Het openstellen van het clubhuis vraagt om speciale afspraken. Dit zou ook een punt tijdens de ledenvergadering moeten zijn.

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: SHUTTERSTOCK

Meijboom: "Er is vrij intensief overleg, op directie- maar ook op operationeel niveau. Sales is daar in verband met evenementen ook vaak bij. Dat moet ook wel, want bij ons is tien procent van de omzet voor Prise d'Eau. En aangezien die omzet best hoog is, zelfs in een moeilijk jaar als 2014, moet je ook wel vaak met elkaar om tafel zitten."
Braamse: "En zeventig tot tachtig procent van de omzet is afkomstig van de leden. Dus is de exploitant ook gebaat bij een club waarmee het goed gaat."
Pesman: "Heeft iedereen een vaste 'barfee upfront'? Nee? Wij wel, al wordt die niet in zijn geheel aan het begin van het jaar overgemaakt. Gaat in plukjes."

*Hoe is de papieren overeenkomst tot stand gekomen?*
Van de Pol: "Bij de NGF kon men ons nog niet helpen. We hebben het met veel knippen en plakken maar zelf gedaan. Daarna hebben we een en ander door een jurist en een accountant laten controleren.'
Dirven: "We hebben twee juristen in het bestuur en dat helpt. Af en toe wordt er in goed overleg wat aangepast."
Pesman: "Dat is door mijn advocatenkantoor gedaan en (lachend) zo ben ik ook een soort sponsor van mijn eigen club. Van belang is dat je de zaken juridisch goed regelt als je je clubhuis ook voor anderen openstelt. Verder huurt de exploitant het gebouw niet als zodanig. Elders is dat soms wel het geval, dan mag hij vervolgens alles bepalen. Lijkt mij geen goede zaak."
Meijboom: "Een lid van de Raad van Commissarissen is partner van een advocatenkantoor."



**Huib Braamse** (Golf Club Prise d'Eau): *"We hebben een systeem van 'service calls' met bestaande en vertrekkende leden. De horeca is een onderwerp dat vaak ter sprake komt en als men niet tevreden is, dan gaat het altijd over service, service en nog eens service."*

*Een contract haal je in feite alleen uit de la als er een probleem is. En een probleem kan leiden tot het beëindigen van de overeenkomst. Er staat, nemen wij aan, toch wel iets als een exitclausule in het contract?*
Pesman: "Onze nieuwe overeenkomst heeft een looptijd van twee jaar. Het vertrek van de vorige exploitant bewees maar weer eens wat een lijdensweg zo'n conflict kan zijn. Leden die weglopen. Iedereen steekt elkaar aan."
Meijboom: "Er zijn twee termijnen van vijf jaar met tussentijds van twee kanten de kans om op te zeggen. De exploitant is eigenaar van de apparatuur en het meubilair. Twee experts - een van ons, een van hen - bepalen de boekwaarde, maar de nieuwe exploitant is niet verplicht om dat over te nemen."
Dirven: "Ik merk dat er bij niemand, ook bij ons niet, sprake is van een goodwillbepaling. De intentie is een driejarige overeenkomst. Plus de normale zaken die je in een contract als dit tegenkomt."
Van de Pol: "Ons contract lijkt wel wat op dat van de Oosterhoutse. Met de vorige exploitant hebben we tijdje lopen stoeien vanwege enkele onduidelijkheden. Maar door schade en schande word je wijs, heb ik in dit gesprek gemerkt."



Westfriese Golfclub

# NGF ZAKELIJK

**Golf is een sport…maar wel een sport met een complex zakelijk 'speelveld'. Sinds kort is er op de website van de NGF een pagina te vinden over NGF Zakelijk. Wat is dat voor 'tak' binnen de NGF? Welke zakelijke zaken spelen zich daar af? En belangrijker, wat heeft u er aan?**

### Wat is NGF Zakelijk?

NGF Zakelijk is de werktitel voor alle dienstverlening binnen de NGF gericht op de zakelijke aspecten van de organisatie van een golfbaan en -club. Wellicht is zakelijke dienstverlening niet een rol die vanzelfsprekend aan een sportfederatie wordt toebedacht, maar wel een rol die de laatste jaren op een natuurlijke manier bij de NGF is terechtgekomen. De golfsport is immers gediend met een gezonde economische ontwikkeling van de branche. En daarbij nemen in het huidige tijdsgewricht de zakelijke uitdagingen rond ontwikkeling, beheer en exploitatie van golfbanen en golfclubs in aantal en complexiteit enorm toe.

Wie had een aantal jaren geleden kunnen denken dat het financieringsmodel van de golfsport niet meer geaccepteerd zou worden door een groot aantal van de golfers? Of dat huidige bestuurders zich zouden bezighouden met marktanalyses en samenwerkingsverbanden?

Van beheerders, bestuurders en managers wordt een verantwoorde wijze van besturen en managen verwacht. Dit brengt onvermijdelijk de behoefte aan verdere professionalisering van de golfbranche met zich mee. En de NGF heeft hier een rol in; niet omdat wij dat zelf zo vinden, maar omdat onze leden en betrokkenen (bij de sport) hierom vragen.

### Wat doet NGF zakelijk?

Zakelijke dienstverlening is een relatief nieuwe rol voor de NGF. Het gebeurt (bijna) nooit dat er een zakelijke vraag bij ons binnenkomt waarbij wij niet kunnen en willen helpen. Wij willen onze leden graag van dienst zijn.

Er is één ding dat we duidelijk niet doen: we geven geen advies. Geen juridisch advies, geen fiscaal advies, überhaupt geen advies. De NGF heeft de rol gekozen van een onafhankelijke, deskundige gesprekspartner, met kennis van de golfbranche. Maar dan wel een gesprekspartner die externe deskundigen kan inschakelen, bijvoorbeeld als de omvang van de problematiek hierom vraagt. Wij willen een gesprekspartner zijn die kan vertellen over de verschillende mogelijkheden en consequenties. Die u vragen kunt stellen, vragen waar u zelf misschien nog niet aan had gedacht. En een gesprekspartner die proactief (en reactief) producten en diensten ontwikkelt als er behoefte is vanuit de golfbranche.



*Tijdens workshops is er volop gelegenheid om informatie uit te wisselen*

**De NGF geeft geen advies, maar heeft de rol gekozen van een onafhankelijke, deskundige gesprekspartner, met kennis van de golfbranche.**

### Hoe kan NGF Zakelijk u ondersteunen?

NGF Zakelijk klinkt nogal formeel en afstandelijk. Maar de NGF is natuurlijk niet zo'n enorm grote organisatie waar verschillende vragen of 'klanten' bij verschillende afdelingen terecht moeten komen. Het werkt bij ons in het algemeen als volgt: u heeft een vraag of probleem, over wat dan ook (wel golf gerelateerd natuurlijk,) en u neemt contact op met iemand van ons Federatiebureau. Binnen de NGF zoeken we dan onze meest deskundige persoon (of personen) om u van dienst te zijn.

Het komt overigens ook regelmatig voor dat vragen of problemen worden aangekaart bij de clubbezoeken die Jeroen Stevens en Ramón van Wingerden jaarlijks afleggen. Jeroen en Ramón spelen de vragen dan weer door aan de hiervoor geschikte personen.

## NGF ZAKELIJK

**Onder de noemer NGF Zakelijk zijn de afgelopen jaren onder andere ontwikkeld:**

**Managementinformatie**
- Branchepublicatie GolfMarkt
- Lokale GolfMarkt-rapporten
- Golf Sport Business Model
- SCAN-contracten

**Belastingen**
- www.ngfbelastingen.nl
- Wegwijs in WOZ en lokale heffingen voor golfbanen
- Wegwijs in btw voor golfbanen

**Verzekeringen**
- www.ngfverzekeringen.nl

**Uitgaven**
- Wegwijs in subsidies in de golfsport
- Wegwijs in erfpacht
- Wegwijs in veiligheid en zorgplicht voor golfbanen
- NGFMilieuzorg.nl

**Workshops en presentaties**
- Themadagen
- Workshop 2012: Het belang van een langetermijnvisie
- Workshop 2013: Management-informatie
- Workshop 2014: Kostprijs van een ronde golf

**Vragen aan NGF Zakelijk gaan onder andere over:**
- nieuwe golfers/leden aantrekken
- leden behouden/uitstroom verminderen
- nieuwe/flexibele lidmaatschapsvormen
- onbeperkt/beperkt speelrecht leden
- doelgroepgerichte acties/activiteiten/lidmaatschappen
- aanpassen financieringsconstructies (certificaten/obligaties)
- toekomstige liquiditeitsproblemen (voorkomen)
- aanpassingen contracten n.a.v. ontwikkelingen lidmaatschapsvormen, financiering, etc.
- samenwerkingsovereenkomst exploitant en vereniging
- samenwerking golfschool en golfclub/exploitant
- aanbesteding/uitbesteding
- aanwezigheid NGF als onafhankelijk gesprekspartner (nieuw) bestuur/ALV

### Voor wie is NGF Zakelijk?

Op een golfaccommodatie werken vele partijen met elkaar samen om de golfers van dienst te zijn. NGF Zakelijk is er dan ook ter ondersteuning van al deze verschillende partijen: bestuurders van golfclubs, managers en eigenaren van golfbanen, golfscholen, etc.
De NGF is immers geen adviseur van een bepaalde partij, maar een onafhankelijk gesprekspartner. Hierbij proberen wij de belangen van alle partijen in het oog te houden.

**NGF Zakelijk: objectief, nuchter, doelmatig en redelijk naar een casus kijken.**

Een mooi voorbeeld van hoe we dit doen, is een vraag die we recent kregen van een golfbaanexploitant: “Waarom neemt de NGF geen duidelijk standpunt in over de werkelijke kosten van de competitie voor ons als exploitant? Wij draaien voor de kosten op en als we een vereniging willen laten delen in de kosten, dan vinden ze dat raar.”
Zo’n vraag intrigeert ons en die gaan we dan ook oppakken. Niet alleen vanwege de emoties bij deze vraag. Maar vooral omdat wij bij de NGF steeds meer signalen krijgen van golfbaanexploitanten die vragen stellen bij de ‘privileges in de sport’. Vooral nu het voor veel golfbanen steeds moeilijker wordt om het jaar zonder rode cijfers af te sluiten.




### Is NGF Zakelijk er ook voor de verenigingen?

Bij ‘zakelijk’ zullen mensen snel een link leggen naar organisaties met winstoogmerk, handelend ten behoeve van aandeelhouders. Maar voor NGF Zakelijk betekent een zakelijke benadering dat er objectief, nuchter, doelmatig en redelijk naar een casus wordt gekeken. En daarbij is het ook de rol van een sportfederatie om zaken te toetsen aan maatschappelijke relevantie en wenselijkheid, bijvoorbeeld als het om fiscale vragen gaat.
Deze benadering is ook voor verenigingen relevant, waar deskundigheid meestal eerst binnen de eigen gelederen wordt gezocht (en gevonden). Dit is natuurlijk een prachtige aanpak, aangezien het de lijnen van communicatie kort maakt en er meestal geen of beperkte financiële compensatie wordt gevraagd voor de geleverde deskundigheid.
De informatie binnen NGF Zakelijk kan dan door deze deskundigen als objectieve toets worden gebruikt. En daarnaast wordt ons regelmatig de vraag gesteld om even aan te schuiven bij de interne deskundigen om naar de feiten te kijken, de vertaling te maken naar de golfbranche en door de perceptie van de gebruiker heen te prikken. De kern van zakelijkheid is immers objectiviteit.

De twee personen die momenteel het gezicht zijn van NGF Zakelijk zijn Joris Slooten en Mandy Boer.
› zakelijk@ngf.nl

OPLOSSINGEN UIT DE PRAKTIJK

# Financiële nood bij golfclubs vraagt om creativiteit van bestuurders




**De casus betreft een golfclub met een eigen golfbaan. Net als vele andere golfclubs heeft men in het verleden gekozen voor een juridische structuur, waarbij de individuele golfers lid zijn van de golfclub (een vereniging), maar waarbij de eigendom van het golfterrein en de opstallen zijn ondergebracht in een aparte stichting. Het stichtingsbestuur bestaat uit leden van de golfclub.**

Naast het jaarlijkse speelrecht voor de golfclub waren leden verplicht om een zogenaamde 'participatie' te nemen in de stichting, bestaande uit een renteloze geldlening.
De golfclub kreeg te maken met een teruglopend ledenaantal, waardoor de inkomsten sterk daalden. Een bijkomend probleem was dat er geen nieuwe golfers (bereid) waren om de participaties van vertrekkende golfers over te nemen. Ook de stichting kon hier geen mouw aan passen. In de statuten van de stichting was namelijk bepaald dat slechts bij een minimumvermogen van de stichting, of een minimaal aantal leden (met participaties), de participaties (door de stichting) moesten worden terugbetaald. Omdat aan deze eisen niet werd voldaan, ontstond er een groeiende lijst van golfers die geen lid meer waren van de golfclub en die moesten wachten op terugbetaling van hun participatie.
Er moest dus iets veranderen om dit probleem op te lossen

## Praktijkoplossing

Samen met zijn adviseur heeft de golfclub geconcludeerd dat aanpassing van de juridische structuur een uitweg uit deze problematische situatie kon bieden. In dit verband werd besloten de stichting om te zetten in een besloten vennootschap (bv). De gevolgde aanpak bestond uit een grondige inventarisatie en voorbereiding. Wat waren de mogelijkheden en wat waren de voor- en nadelen van alle scenario's? Met name de communicatie en duidelijke uitleg van de gekozen optie aan bestaande participatiehouders, zowel door het bestuur als door de externe juridisch adviseur, waren cruciaal in het hele proces.
Zoals vermeld, werd de stichting (na een verzoekschrift bij de rechtbank) omgezet in een bv. Zodra de omzetting naar een bv een feit was, konden de leden van de golfclub hun participatie (geldlening) omzetten in aandelen in de nieuwe bv.
In plaats van schuldeisers in de stichting zijn de leden van de golfclub nu aandeelhouders in een bv geworden en daarmee mede-eigenaar van het golfterrein en de opstallen. Als aandeelhouder in de bv mogen zij meestemmen over belangrijke zaken. Daarnaast hebben zij in beginsel ook recht op een winstuitkering. De betrokkenheid van de leden wordt daarmee aanzienlijk vergroot. De leden kunnen hun aandelen bovendien in beginsel vrij overdragen aan een ander.
Voor de in een bv omgezette stichting is het voordeel dat haar schulden omgezet zijn in eigen vermogen; een flinke verbetering van haar liquiditeits- en vermogenspositie. Daarmee wordt het makkelijker om nieuw (vreemd) kapitaal van derden (banken en andere financiers) aan te trekken, dat in de golfbaan kan worden geïnvesteerd.

## Wat kan deze casus voor u betekenen?

Een structuurwijziging, waarbij vorderingen van de leden op een stichting worden omgezet in aandelenkapitaal in een bv, kan volgens advocaat en juridisch adviseur Joost Blauw voor veel golfclubs een uitkomst bieden. Maar ook voor commerciële exploitanten kan het zinvol zijn om leningen (vorderingen van leden) om te zetten in aandelenkapitaal.

## Alle voordelen op een rijtje:

- Aandelen zijn vrij verhandelbaar, naar de waarde in de markt.
- Omzetting van leningen naar aandelen biedt een duidelijke oplossing; voorkomen wordt dat ad-hocoplossingen moeten worden gevonden om leningen terug te betalen of terugbetaling uit te stellen.
- De huidige systematiek, waarbij nieuwe leden leningen verstrekken om vertrekkende leden terug te kunnen betalen, kan worden losgelaten.
- Bij bezit van aandelen is het mogelijk om winst uit te keren; dit betekent dat het aantrekkelijker wordt voor (externe) partijen om geld te investeren in de onderneming.
- De vermogenspositie van de schuldenaar (ontvanger van geldlening) verbetert als de lening wordt omgezet in aandelenkapitaal.
- Eigendom (aandelen) kan een grotere betrokkenheid creëren bij de leden.

*De bij dit proces betrokken adviseurs, Joost Blauw en Marc Stücken, zijn advocaat bij Blauw Tekstra Uding Advocaten in Amsterdam.*

BELASTINGZAKEN

# Teruggave Ecotaks wordt vervangen door subsidieregeling

**Sportverenigingen kunnen sinds 2000 een deel van de energiebelasting (Ecotaks) terugvragen. De laatste jaren zijn gemiddeld 55 golfverenigingen in aanmerking gekomen voor deze teruggave. De gemiddelde uitkering bij golfverenigingen ligt rond € 2.750,-.**

In GolfMarkt 5 van september 2014 wezen wij al op de komst van een nieuwe regeling en onlangs heeft de minister van VWS in een brief aan alle sportbonden laten weten dat per 1 januari 2016 de huidige regeling wordt vervangen door een subsidieregeling die energiebesparing bij sportverenigingen stimuleert.
In 2015 kunnen sportverenigingen voor het laatste jaar gebruikmaken van de huidige regeling teruggave energiebelasting (verbruiksperiode 2013-2014).
De reden voor de wijziging in het beleid is een aangenomen motie in de Tweede Kamer voor de stimulering van energiebesparende maatregelingen en verduurzaming bij sportverenigingen. Er is door het ministerie daarom gekozen voor een andere inzet van de middelen (9,3 miljoen euro per jaar).
Vanaf 1 januari 2016 kunnen sportverenigingen en sportstichtingen subsidie aanvragen voor verduurzaming van sportaccommodaties. De regeling zal voorzien in een subsidie op de investering in bijvoorbeeld zonnepanelen, isolatie, zonneboilers en LED-verlichting. Per maatregel die de vereniging neemt, wordt een vast percentage van de investering gesubsidieerd.
Omdat verduurzaming vaak vraagt om grote investeringen zal er ook een voorziening komen bij de Stichting Waarborgfonds Sport waar verenigingen tegen lage rentelasten een lening bij een bank kunnen krijgen om de investering te financieren.
Ook kan via de regeling een energiescan worden vergoed, zodat verenigingen kunnen toetsen hoeveel energiebesparing er mogelijk is en wat het uiteindelijk oplevert. Vaak verdienen investeringen in duurzaamheid zichzelf op termijn terug en kunnen ze zelfs geld opleveren.


Veluwse Golf Club

De regeling wordt in de loop van 2015 in samenwerking met de sport verder uitgewerkt. Uitgangspunt voor de NGF in samenwerking met NOC*NSF en andere sportbonden is dat de regeling laagdrempelig is en toegankelijk voor zoveel mogelijk sportverenigingen.

Op 4 februari jl. heeft de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland de contouren van de nieuwe subsidieregeling toegelicht aan een aantal bonden waarvan veel leden eigen accommodaties hebben. De regeling zal zich richten op zowel energiebesparende als verduurzamende maatregelen. Ook is duidelijk geworden dat bij de aanvraag een getekende overeenkomst bijgesloten moet worden met een ontbindende voorwaarde dat bij niet-ontvangen subsidie de overeenkomst ontbonden wordt. Verenigingen zitten dan niet 'vast' aan de investering als ze de subsidie onverhoopt niet krijgen.
De sportbonden gaven een aantal suggesties mee aan het Rijksdienst voor Ondernemend Nederland voor de regeling. Zo is het van belang goed te omschrijven wie van de regeling gebruik mogen maken. Ook zien de bonden graag in de regeling terug dat niet alleen maatregelen zoals LED-verlichting, maar ook kleinere maatregelen gesubsidieerd kunnen worden. Tevens vinden zij het belangrijk dat verenigingen kosteloos, of tegen geringe kosten, een energiescan kunnen laten uitvoeren om te bepalen wat het besparingspotentieel is. Uitgangspunt is dat zoveel mogelijk verenigingen van de regeling gebruik kunnen maken. Eind mei is er een vervolgbijeenkomst. Hier zal verder gesproken worden over de maatregelen en voorwaarden van de subsidieregeling.

› zakelijk@ngf.nl

# Voor u gespot!



# De meeste golfers willen juist meer gaan spelen

'Kansen voor de golfsport' is de naam van het rapport van het Mulier Instituut dat tijdens het congres van de Nederlandse Vereniging van Golfaccommodaties werd gepresenteerd en toegelicht. Begin dit jaar werd door de NGF en de NVG een spelersonderzoek georganiseerd, waaraan 12.509 bij de NGF aangesloten golfers meededen. De respons is met 9% groot te noemen.

Er waren 10.447 actieve golfers (spelen minstens zes keer per jaar) en 2.043 niet-actieve golfers (spelen minder dan zes keer per jaar) die de vragenlijst volledig invulden.

Remco Hoekman, senior onderzoeker bij het Mulier Instituut: "De groei van deelname aan golf buigt in afname. De sport is tijdsintensief en gebonden aan daglicht."

Hoewel Hoekman zegt dat er sprake is van afname, blijkt er onder actieve en niet-actieve golfers belangstelling te zijn om meer te gaan spelen dan ze nu doen. Dat geldt voor 64% van de mensen die zes of meer keer per jaar spelen en voor maar liefst 81% van de niet-actieve golfers.

'Te druk met werk, studie of gezin' en 'te druk met andere activiteiten' vormen bij beide groepen de belangrijkste belemmering. Vooral bij de niet-actieve golfers komen daar ook nog eens 'beoefent ook nog andere sport' en 'lidmaatschap is te duur' bij.

Volgens het Mulier Instituut is de kans op uitval in het eerste jaar het grootst. Dat heeft volgens de onderzoekers te maken met een aantal factoren, zoals het nog geen binding hebben met de nieuwe omgeving, het zich nog niet een echte golfer voelen en het zich onzeker voelen, omdat men nog niet goed speelt. Daarna is er kans op onbalans tussen verwachtingen en realiteit.

De kansen voor golf liggen volgens Hoekman in het vergroten van de diversiteit van het aanbod, de mogelijkheden voor kortere rondes, nieuwe spelvormen, financiële variatie bij het aanbod en (meer) activiteiten voor beginners: een (betere) introductie in de club - waardoor mensen zich sneller thuis voelen - en (meer) kans om het eigen spel te ontwikkelen.

In feite vormt het onderzoek van het Mulier Instituut een bevestiging van veel zaken die de NGF al op de rit heeft gezet of gaat zetten:

- Het uitgangspunt van het 9-stappenplan is beter spelen en dus meer zelfvertrouwen krijgen en daardoor meer golfen.
- 9-holes rondes tellen al een paar jaar mee voor het halen of behouden van de handicap.
- Op veel clubs zijn al meerdere lidmaatschapsvormen geïntroduceerd en dit is een 'ongoing' proces.

## Waarom gestopt?

1. **Lidmaatschap is te duur**
2. **Lichamelijke beperking**
3. **Andere activiteiten**
4. **Beoefent andere sport**
5. **Kan het niet zo goed**

## Nederlanders sporten meer en vaker in 2014

Het aantal Nederlanders dat in 2014 minstens één keer per week sport is ten opzichte van vorig jaar met 300.000 gestegen naar 9 miljoen mensen. Het aantal jongeren (5-18 jaar) dat regelmatig sport is ten opzichte van 2013 ongeveer gelijk gebleven, circa 2,3 miljoen. Dat zijn de belangrijkste uitkomsten uit onderzoek naar de sportdeelname in 2013 en 2014, uitgevoerd door GfK in opdracht van NOC*NSF.

Doelgroepen die significant meer sporten zijn mannen (+180.000), 31- t/m 44-jarigen (+120.000) en ouderen in de leeftijd van 64 t/m 80 jaar (+80.000). Opvallend is dat de sportdeelname onder jongens licht daalt, terwijl deze onder meisjes in de leeftijd van 5 tot 18 jaar juist licht stijgt.

Circa 225.000 mensen zijn dit jaar gestart met fitnessen. Daarmee is deze sport de grootste stijger. Andere stijgers zijn hardlopen, wielrennen (toerfietsen en mountainbiken), wandelen en yoga.

Naast het sporten bij de vereniging of club spreken mensen steeds meer en vaker via social media met anderen af om te gaan sporten. Mensen gaan vaker sporten op de momenten dat het hun uitkomt, maar vinden het toch fijn om dit samen met anderen te doen.

Bron: NOC*NSF

› www.nocnsf.nl › Sportdeelname Index

# Ledenverlies KNLTB

Begin november 2014 was er in verschillende media ineens het 'nieuws' dat het ledenaantal van tennisbond KNLTB terugloopt en dat tennis het in het bijzonder aflegt tegen het populaire hockey. Sommige verenigingen zouden het financieel moeilijk hebben. Bevindt tennis zich in de gevarenzone?
Hoewel het feitelijk juist is dat de tennisbond een teruggang in ledenaantal kent - in de laatste tien jaar nam het aantal tennisleden in Nederland af van 700.000 naar ruim 600.000 - is dat geen exclusieve tennisaangelegenheid. Ook andere sporten hebben te maken met ledenverlies.
"We kampen natuurlijk de afgelopen jaren met een ledenterugloop, zoals veel bonden doen", reageert Robert Jan Schumacher, Manager Communicatie bij de KNLTB, op Sport & Strategie online.

**Concurrentie**
Volgens de berichten zou tennis vooral leden verliezen aan hockey. "Dat is echter geen abc'tje", weerlegt Schumacher die stelling in hetzelfde artikel. "Wij doen veel onderzoek, ook naar de leden die zich afmelden. Daaruit blijkt onder meer dat veel vertrekkende leden gaan fitnessen en wandelen, maar ze gaan zeker niet massaal hockeyen. Met onze afmeldmonitor hebben we het afgelopen jaar 40.000 afmelders onder de loep genomen. Ze hebben onder meer aangegeven waarom ze vertrokken en wat ze gingen doen. Daar komt niet in terug dat



mensen vertrekken naar het hockey."
Uit de afmeldmonitor blijkt verder dat leden die hun lidmaatschap beëindigen vaak maar kort lid zijn geweest. Na één of twee jaar houden ze het alweer voor gezien.

**Betrokkenheid**
Het lijkt erop dat de verenigingen de sleutel tot een oplossing voor de teruggang in het aantal leden zelf in handen hebben. De KNLTB adviseert clubs om ervoor te zorgen dat het lidmaatschap de eerste jaren zo interessant mogelijk is, zodat leden zich verbonden gaan voelen met de club en lid blijven. Leden die vaak op de baan te vinden zijn en bijvoorbeeld competitie spelen, zeggen veel minder snel op.

**Doelgroepenbeleid**
De tennisbond biedt aangesloten verenigingen een keur aan producten die ervoor kunnen zorgen dat leden niet alleen lid worden van de vereniging, maar de club ook trouw blijven. Daarbij wordt heel gericht op verschillende doelgroepen gestuurd. Bijvoorbeeld Schooltennis (kennismakingsproject op scholen en locaties voor buitenschoolse opvang), Straattennis (voor jeugd tussen 5 en 12 jaar), Clubfit (gericht op spelers tussen 45 en 65 jaar) en Open (Tennis)dagen. Schumacher wijst erop dat tennis nog steeds de grootste sport in de leeftijdscategorie 35-plus is: "Tennis kun je nu eenmaal veel langer doen dan hockey en voetbal en we hebben dan ook projecten om ouderen langer fit te laten tennissen."

**Toekomst**
De KNLTB staat verenigingen die kampen met een teruglopend ledenaantal al jaren bij met een zorgvuldig uitgestippeld beleid, waarbij ledenbehoud en -werving veel aandacht krijgen. En dat beleid lijkt uitgerekend dit jaar voor het eerst vruchten af te werpen.
Een van die winstpunten is dat de tennisbond kan melden dat het aantal leden in de leeftijdscategorie 5 tot 12 jaar in 2014 licht is gestegen. Voor een groot deel is dat te danken aan 'TennisKids'. Dit project biedt kinderen de mogelijkheid te leren tennissen met spelvormen en materialen die goed passen bij hun leeftijd. "In deze leeftijdscategorie hadden we dit jaar 24.000 instromers. Het aantal uitstromers ligt rond de 15.000", zo deelt Schumacher mee op Sport & Strategie online. Een toename van bijna 10.000 leden in de categorie 5 tot 12 jaar! Bemoedigend nieuws; de jeugd heeft immers de toekomst.
*Bronnen: Sport & Strategie en CentreCourt.nl*

# Wekelijks sporten licht toegenomen

Het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP) heeft onderzoek gedaan naar sport in Nederland. In de publicatie 'Rapportage sport 2014' komen de volgende conclusies naar voren:

- Het aandeel Nederlanders dat wekelijks aan sport doet, is de afgelopen tien jaar licht gestegen (van 52% naar 56% in 2013) en twee derde van de Nederlanders beweegt voldoende.
- Steeds vaker sporten mensen alleen of in zelf georganiseerde groepjes, tegelijkertijd is het lidmaatschap van sportverenigingen stabiel gebleven.
- Het overgrote deel van de Nederlanders (87%) is tevreden met het sport- en beweegaanbod in de buurt.
- 11% van de Nederlanders is maandelijks actief als sportvrijwilliger en 23% bezoekt sportwedstrijden of -evenementen. Dit aandeel neemt niet toe, maar ook niet af.

De publicatie verscheen op 23 januari 2015 en is aangeboden aan minister Schippers van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS). Onder redactie van drs. Annet Tiessen-Raaphorst schetsen 22 auteurs van diverse onderzoeksinstituten de ontwikkelingen in de sportsector in de afgelopen jaren. De Rapportage sport wordt in opdracht van het ministerie van VWS opgesteld.

Wilt u het rapport lezen?
› www.scp.nl › Rapportage Sport 2014



# De jeugd heeft de toekomst

De afgelopen jaren zien we een sterke afname van het aantal jeugdspelers (spelers t/m 21 jaar). Hiervoor zijn meerdere oorzaken, maar - zorgwekkender - geen directe oplossingen. Om ervoor te zorgen dat er meer jongeren actief worden in de golfsport werkt de NGF op dit moment aan een ambitieus jeugdprogramma dat dé stimulerende factor voor de toekomst van de golfsport in Nederland moet worden.

**Beleving staat centraal**

Kerndoelstelling van dit programma is meer jeugd aan het golfen te krijgen. Een belangrijke voorwaarde hiervoor is dat we golf als sport voor kinderen aantrekkelijk maken. Golf heeft bij kinderen (en ook bij hun ouders) nog niet het imago dat nodig is om iedereen enthousiast te maken. En als we kijken naar de kernwaarden van golf en de elementen die deze sport uniek maken, liggen hier enorme mogelijkheden. De nadruk zal niet alleen komen te liggen op het technische deel van de golfervaring, maar met name ook op de beleving van de sport. Absolute must hierbij is dat golfclubs zich meer gaan richten op de wensen en behoeftes van jonge golfers en hun ouders. Daarom vormen familieactiviteiten een belangrijk onderdeel van het programma; dit is een goede ingang om meer kinderen en jonge gezinnen te betrekken bij de golfsport.

**Samenwerking**

De invulling van het programma en het uitzetten bij de clubs zijn nog niet in detail vastgelegd. Wel wil de NGF golfclubs, golfbaaneigenaren en golfprofessionals aanmoedigen en ondersteunen als het gaat om jeugdgolf. Daarbij hoopt de NGF dat clubs en banen van elkaar gaan leren als het gaat om werving en behoud van jeugdgolfers, bijvoorbeeld door vaker de onderlinge samenwerking op te zoeken.

**Lancering begin 2016**

De NGF is bijzonder optimistisch over de mogelijkheden die een dergelijk programma biedt voor zowel de golfende als (nog) niet-golfende jeugd. Wanneer het jeugdprogramma succesvol is, zullen meer kinderen enthousiast worden over de golfsport, met hopelijk nieuwe aanwas tot gevolg. De doelstelling voor dit jaar is dat het programma verder wordt uitgewerkt, zodat het begin 2016 officieel gelanceerd kan worden.

**Meer informatie? › Florence Brugmans, Coördinator Jeugdgolf,** florence@ngf.nl

# Waarom sporten kinderen... of niet?



**Sportdeelname neemt in veel gezinnen een belangrijke plaats in. Op sportverenigingen worden de fundamenten gelegd voor deelname aan het sociale leven, een actieve levensstijl en voor het omgaan met tegenslagen en concurrentie. Maar hoe kan worden voorkomen dat een kind stopt met een sport?**

### Voordelen

Sportdeelname door jongeren heeft aantoonbare gezondheidsvoordelen en ondersteunt de ontwikkeling van sociale vaardigheden en later zelfs de verbetering van academische prestaties. Ondanks deze voordelen stoppen grote aantallen kinderen toch hun sportdeelname aan een of meer sporten. Uit een tien jaar durend onderzoek naar de sportdeelname op scholen in de VS (n = 1.387) bleek dat 94% van de kinderen met het ouder worden de deelname aan minstens één sport liet vallen. Daarentegen bleek ook dat 70% van de kinderen doorging met in elk geval één sport en dat 55% van de kinderen die een sport hadden laten vallen, daarvoor een vervangende sport ging doen. Maar waarom stoppen kinderen met een sport? Een overzicht met de vijf belangrijkste redenen:

### Plezier

Het ontbreken van plezier is voor kinderen een van de belangrijkste redenen om te stoppen met een sport. Het is ook de belangrijkste reden waarom kinderen die een nieuwe sport uitproberen daar niet mee doorgaan. Plezier bleek voor meisjes zelfs de hoofdreden om in de komende zes à twaalf maanden door te gaan met een sport.

### Prestatiedruk

Prestatiedruk is de belangrijkste uitvalreden voor jonge topsporters, vaak in combinatie met (overtrainings)blessures. Een belangrijk aandachtspunt voor sportbonden die een balans moeten vinden tussen enerzijds prestatiedruk en anderzijds het stimuleren van jonge sporters om een lange periode vol te houden. Het blijkt ook zinvol om na te gaan door wie de druk precies wordt opgebouwd.

### Ouders

Een studie onder jeugdvoetballers toonde aan dat meer dan 50% van de prestatiedruk afkomstig was van ouders, coaches, teamgenoten en zelfs van henzelf. Het blijkt dat vooral vaders zich hun eigen gedrag niet realiseren bij het uitoefenen van prestatiedruk. Kinderen die te veel ouderlijke druk ervaren, hebben een gerede kans daardoor later angst voor competitie op te lopen.

### Vaardigheid

Vaardigheid is een belangrijke drijfveer, maar lijkt voor meisjes belangrijker te worden zodra zij ouder worden. Het gevoel 'niet goed genoeg te zijn' wordt vaak opgegeven als reden om met een sport te stoppen. Ook hier is de ouderlijke rol cruciaal. Uit een studie naar het doorzettingsvermogen van meisjes in de sport bleek dat waar zij door ouders betrokken en liefdevol werden ondersteund, zij een hoger niveau bereikten.

### Tijd

Voor kinderen die ouder worden, gaat de factor (studie)tijd in hun leven een grotere rol spelen. Dit tijdsbeslag staat op gespannen voet met de hoeveelheid tijd die nodig is om op een bepaald sportniveau te blijven presteren. Dit probleem doet zich met name voor tijdens tentamen- en examenperiodes.

*Bron: Sportzaken.pro & The sport Mind 26 januari 2015*

› www.sportzaken.pro › Sportdeelname

## STRATEGIEËN OM SPORTEN TE STIMULEREN

De vraag is dus wat coaches en ouders kunnen doen om kinderen aan het sporten te houden. Ieder sportend kind is uniek en heeft verschillende behoeften, maar de volgende vier strategieën zijn het overwegen waard:

- Reik sporttalentjes de technieken aan om effectief om te gaan met de prestatiedruk. Dat kan bijvoorbeeld door de 'zenuwen' voorafgaand aan een wedstrijd om te buigen naar 'opwinding'.
- Geef voorrang aan plezier tijdens de sportdeelname. Dit is met name van belang voor jongere kinderen en sporters die net met een sport beginnen.
- Leer oudere kinderen te prioriteren en efficiënt met hun tijd om te gaan. Maak oudere kinderen duidelijk dat je als ouder erkent dat een kinderleven uit meer bestaat dan hun sportdeelname.
- Prijs de inspanning van kinderen meer dan de resultaten. Indien coaches en ouders zich richten op de gewenste inspanning (die uiteindelijk tot het succes leidt), wordt de druk bij het kind weggenomen en worden de juiste vaardigheden opgebouwd om te genieten van hun sport in de komende jaren




# Speel Lotto voor de sport!

## Én natuurlijk voor de Jackpot.




Official partners

Met Lotto maak je elke zaterdag kans om de Jackpot van minimaal € 7,5 miljoen te winnen. Maar wist je dat je 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 je van Golf houdt, speel je Lotto! Ga naar lotto.nl of speel mee in de winkel. Aan de slag!

DAT IS WIN WIN!

SPEEL BEWUST 18+ LOTTO.NL

# Nederland omarmt gezond leven

Meer dan de helft van de Nederlanders is de afgelopen drie jaar bewuster gaan leven. Een kwart van de Nederlanders registreert de dagelijkse beweging ook daadwerkelijk, de smartphone maakt het mogelijk. Met name de leeftijdsgroep tot 35 jaar is minder alcohol gaan drinken, minder gaan eten en meer gaan letten op de mentale gezondheid. Dit blijkt uit onderzoek van Multiscope onder 1.020 Nederlanders. Een gezondheidsgolf spoelt over Nederland.

Nederlanders zijn de afgelopen drie jaar massaal bewuster gaan leven en dat uit zich over het algemeen in gezonder en bewuster omgaan met voeding en meer bewegen. Nederlanders drinken minder alcohol (40%), letten meer op de mentale gezondheid (35%) en eten minder (34%). Daarnaast wordt er ook minder gerookt. In de leeftijdsgroep tot 35 jaar erkent 58% gezonder te zijn gaan leven. 50-plussers kiezen er met 48% minder vaak voor. Slapen wordt overigens zeker niet vergeten. Uit wereldwijd onderzoek van GfK bleek eerder al dat men voor een gezond leven een goede nachtrust belangrijker vindt dan gezond eten of voldoende bewegen.

Een kwart van de Nederlanders (23%) registreert de dagelijkse beweging af en toe en één op de twintig doet dat altijd. Vier op de tien gebruiken hiervoor de smartphone en een kwart gebruikt een stappenteller. Een op de tien Nederlanders slaat alle gezondheidsdata (bewegingen, sportprestaties en lichaamsfuncties) uit apparaten en apps op één locatie op, mannen zijn actiever dan vrouwen. Apple Health, Google Fit en Samsung S Health zijn ongeveer even populair.

Nederland is massaal aan het sporten geslagen. In 2014 lag het aantal mensen dat vier keer per maand sport structureel hoger dan in 2013, en in 2015 zet de trend door. De sportdeelname lag in januari nog nooit zo hoog, circa 8,9 miljoen mensen sportten in januari minimaal één keer per week (59%). Meer mensen voelen zich thuis in de sport. Nieuwe sporten komen op en snack sporten nemen minder tijd in beslag. Sportieve kleding (active wear) kan ook in het dagelijks leven gedragen worden en verlaagt de drempel om (even) te gaan sporten. De populariteit van sport en een gezond leven werkt aanstekelijk. Wie geen sportfoto op Instagram deelt, hoort er niet meer bij. Zo wordt de cirkel in 2015 rond gemaakt. Het jaar van gezond leven met voldoende nachtrust, gezonde voeding en regelmatig bewegen.

*Bron: Gezondheidsnet & Sportnext.nl*



## Vlaamse sportclubs besteden te weinig aandacht aan een van hun kerntaken: het promoten van gezond leven.

Dat blijkt uit een uitgebreide studie van de KU Leuven. “Clubs richten zich vooral op jonge mensen die aan competitie doen”, zegt prof. dr. Jeroen Scheerder. “Maar daardoor missen ze een groot deel van hun publiek.”

Eén Vlaamse sportclub op de drie promoot een gezond leven, slechts vier procent doet er specifieke acties voor. Dat blijkt uit het onderzoek ‘Sportclubs in Beeld’, waarbij de KU Leuven 580 clubs doorlichtte. Clubs gaan daarmee voorbij aan een van hun maatschappelijke taken, vindt prof. Jeroen Scheerder, die het onderzoek coördineerde. “Er gaat heel wat belastinggeld naar de clubs, dan moet er ook een maatschappelijke return zijn. Volksgezondheid is daar een deel van.”

Bovendien staan de cijfers in contrast met de wensen van de sportende Vlaming. “De meeste mensen doen aan sport voor het plezier, voor een goede gezondheid en voor het sociale aspect”, zegt Scheerder. “Presteren is voor de meesten minder belangrijk. Toch focussen clubs vooral op competitie, op talentrijke jongeren van 12 tot 18 jaar. Daardoor schrikken ze een groot deel van hun publiek af. Een hele generatie senioren bijvoorbeeld, die tegenwoordig massaal aan het sporten slaat.”

Nochtans zijn clubs zich wel degelijk bewust van hun maatschappelijke functie, blijkt uit het onderzoek. Vele willen wel aandacht besteden aan een ‘gezond leven’. Maar, zo klinkt het bij de clubs, bij de leden is daar geen vraag naar. Dus is het ook geen prioriteit.

“Een verkeerde inschatting”, denkt onderzoeker Jeroen Meganck, die een proefschrift maakt over het onderwerp.

*Bron: Het Nieuwsblad*

# GolfMarkt Agenda

| | DATUM | ONDERWERP | LOCATIE | MEER INFORMATIE |
|---|---|---|---|---|
| NGF | 28 mrt & 4 apr | **Cursus Jeugdcoach** | Amelisweerd | florence@ngf.nl |
| NGF | 30 mrt | **Wegwijs in Course Rating** | Liemeer | rebecca@ngf.nl |
| PGA | 1 apr | **Ball Flight Laws Flightscope 1** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| PGA | 2 apr | **Ball Flight Laws Flightscope 2** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| PGA | 7 apr | **Tour Tempo** | BurgGolf Zoetermeer | info@pgaholland.nl |
| NGF | 11 apr | **Opfrisdag Regelcommissaris 1** | Heelsum | christine@ngf.nl |
| NGF | 11 & 18 apr | **Cursus Jeugdcoach** | BurgGolf Haverleij | florence@ngf.nl |
| NGF | 13 apr | **Cursus Opzetten Sportief Beleid** | Nieuwegeinse | alexander@ngf.nl |
| PGA | 14 apr | **Coursemanagement** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| | 18 & 19 apr | **Nationale Open Golfdagen** | | www.opengolfdag.nl |
| NGF | 20 apr | **Wegwijs in Course Rating** | Princenbosch | rebecca@ngf.nl |
| NGF | 20 apr | **Bijscholing 9-stappenplan en De Golf Academie** | Grevelingenhout | alexander@ngf.nl |
| PGA | 2 mei | **Putten Basis** | Het Woold | info@pgaholland.nl |
| PGA | 6 mei | **Sam PuttLab** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| NGF | 11 mei | **Cursus Opzetten Sportief Beleid** | Nieuwegeinse | alexander@ngf.nl |
| PGA | 12 mei | **Mentaal 1** | BurgGolf Zoetermeer | info@pgaholland.nl |
| NVG | 13 mei | **Aannemers** | n.t.b. | info@nvg-golf.nl |
| NGF | 18 mei | **Bijscholing 9-stappenplan en De Golf Academie** | Het Rijk van Nunspeet | alexander@ngf.nl |
| PGA | 19 mei | **Short Game, Chippen & Pitchen** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| NGF | 20 mei | **Basisworkshop Marshalling** | Nieuwegeinse | marshals@ngf.nl |
| NGF | 22 & 23 mei | **Regiocursus Handicapping, Baaninrichting en Wedstrijdorganisatie** | BurgGolf Haverleij | christine@ngf.nl |
| NGF | 29 & 30 mei | **Cursus Regelcommissaris 1** | Garderen | christine@ngf.nl |
| PGA | 2 jun | **SNAG** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| PGA | 13 jun | **Schoolgolf Level 1** | BurgGolf Haverleij | info@pgaholland.nl |
| PGA | 14 jun | **Schoolgolf Level 2** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |

# GolfMarkt Agenda

| | DATUM | ONDERWERP | LOCATIE | MEER INFORMATIE |
|---|---|---|---|---|
| PGA | 16 jun | **Effectief Financieel Beheer** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| PGA | 16 jun | **Digitale Communicatie** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| NGF | 17 jun | **Basisworkshop Marshalling** | Nieuwegeinse | marshals@ngf.nl |
| PGA | 23 jun | **Golf Materiaal & Fitting** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| NGA | 3 aug | **Prins Claus-Beker** | Koninklijke Haagsche | info@ngagolf.nl |
| PGA | 1 sep | **Mentaal 3** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| PGA | 8 sep | **Greenreading & Motor Learning** | Lochem | info@pgaholland.nl |
| PGA | 9 sep | **Zen Putting** | Lochem | info@pgaholland.nl |
| NGF | 14 sep | **Bijscholing 9-stappenplan en De Golf Academie** | Amsteldijk | alexander@ngf.nl |
| PGA | 15 sep | **Fysieke training op de club** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| NGF | 18 & 19 sep | **Cursus Regelcommissaris 1** | Garderen | christine@ngf.nl |
| PGA | 22 sep | **Putten** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| PGA | 29 sep | **Coursemanagement** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| NGA | okt | **Ladies Only Day** | n.t.b. | info@ngagolf.nl |
| NGF | 2 & 3 okt | **Regiocursus Handicapping, Baaninrichting en Wedstrijdorganisatie** | n.t.b. | christine@ngf.nl |
| NGF | 12 okt | **Bijscholing 9-stappenplan en De Golf Academie** | NGF-bureau | alexander@ngf.nl |
| NGA | 15 okt | **Greenkeeperswedstrijd** | Rosendaelsche | info@ngagolf.nl |
| NGF | 16 & 17 okt | **Regiocursus Handicapping, Baaninrichting en Wedstrijdorganisatie** | n.t.b. | christine@ngf.nl |
| PGA | 27 okt | **Mentaal 2** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |
| NGF | 6 & 8 nov | **Cursus Regelcommissaris 1** | Garderen | christine@ngf.nl |
| NGF | 16 nov | **Bijscholing 9-stappenplan en De Golf Academie** | BurgGolf Herkenbosch | alexander@ngf.nl |
| PGA | 14 & 16 nov | **Tour Tempo** | n.t.b. | info@pgaholland.nl |

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

NGF KONINKLIJKE NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE
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 NGF**
Mandy Boer, Florence Brugmans, Daniëlla Demont, Mari Trini Hermoso, Joris Slooten, Patty Smit, Alexander Renders, Thijs Rolink (statistieken), Jeroen Stevens, Jan Kees van der Velden, Maarten Voermans, Janke van der Werf en Ramón van Wingerden.

Met medewerking van PGA Holland, NVG en NGA.

**Fotografie**

Poppe de Boer, Ilvy Njiokiktjien, Koen Suyk en Ruud Taal, tenzij anders vermeld.

**Vormgeving**

Paul Roos (Roos!)

**Infographics**

Schwandt Infographics en Paul Roos

**Drukwerk**

De Swart, Den Haag

**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**
- **GolfMarkt #7 verschijnt in september 2015.**

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

Deloitte. NGF KONINKLIJKE NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE PGA HOLLAND NVG

# De NGF maakt je wijzer

















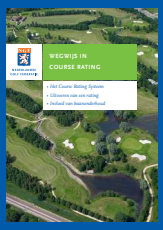








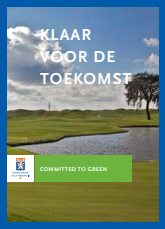














































































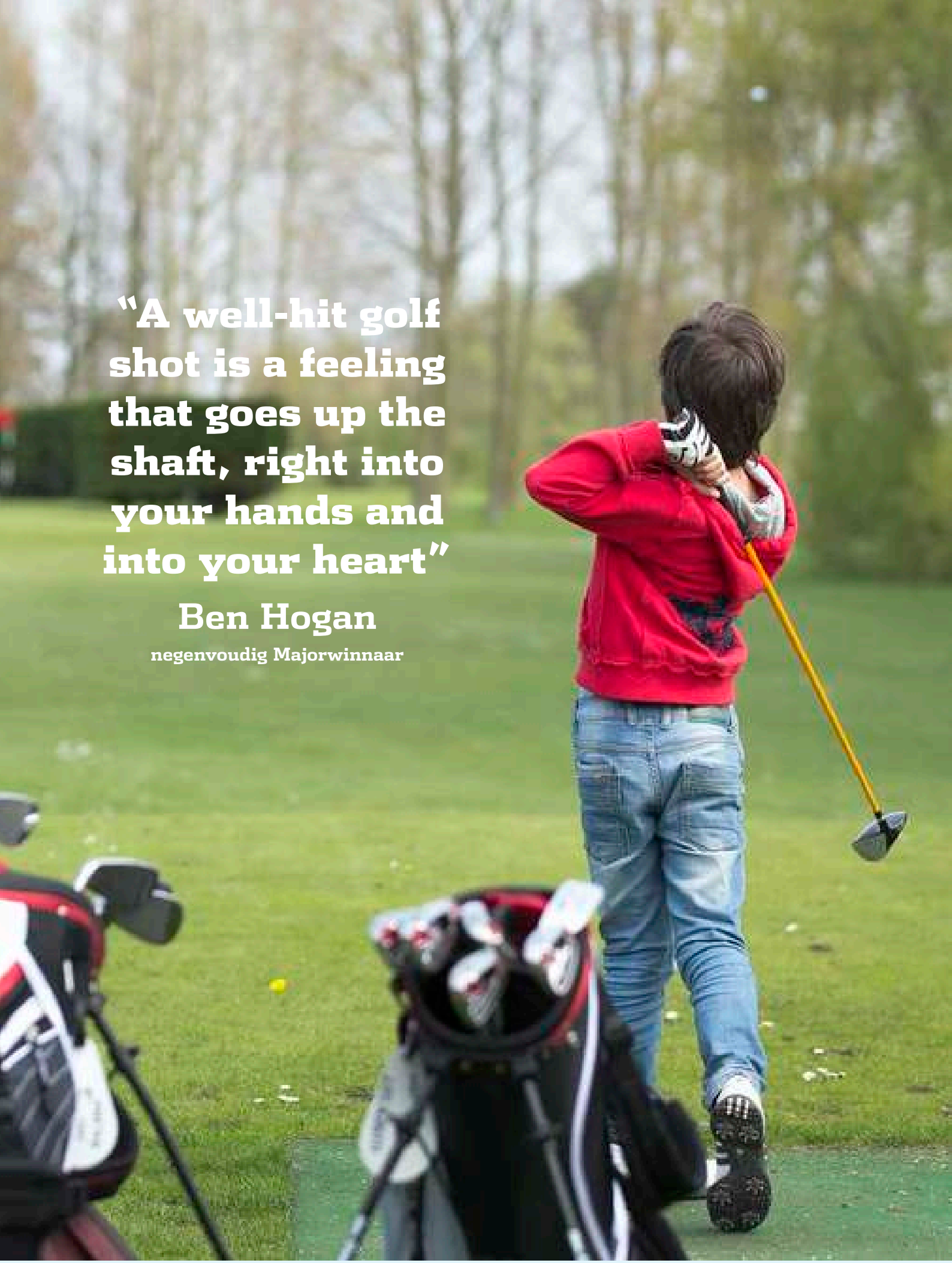









**'NGF-Ondersteuning voor golfclubs, golfbanen en golfprofessionals'**
**Vraag de brochure**
**aan via nfo@golfboeken.nl.**




NGF KONINKLIJKE NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE
PGA HOLLAND
NVG
HOOFDSPONSOR NGF
Deloitte.