KONINKLIJKE NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE

GolfMarkt







Kom binnen!

Bedreigingen zien als kansen, het lijkt wel in de mode. Overal wordt geprobeerd deze positieve draai te geven aan uiteenlopende issues. Niet altijd terecht omdat sommige bedreigingen nu eenmaal daadwerkelijk bedreigingen zijn. In de golfwereld is, goed beschouwd, echter wel écht een kans die door velen als een bedreiging wordt gezien: verbinding zoeken met de samenleving. Golf is lang een wereld op zich geweest, die prima functioneerde. Maar de maatschappij verandert. En de tijden dat mensen zich in groten getale meldden bij een club voor een duur lidmaatschap, zijn voorbij. Als we onze mooie sport gezond willen houden, is het tijd aansluiting te zoeken. Aansluiting bij de wensen van de moderne sporter, bij de samenleving en bij andere sport- en cultuuraanbieders. Daarvoor is verandering nodig en het mooie is dat juist de nog vrij gesloten golfwereld daar veel in kan winnen. Het thema van dit nummer is dan ook de *open sportclub* waarin gastvrijheid en laagdrempeligheid belangrijke elementen zijn.

In onze coverstory nemen Ole Skarin van de Zweedse golffederatie en Erik Lenselink van NOC*NSF u mee in het openstellen van een golfclub of -baan. “Het aangaan van de dialoog met je omgeving is leuk, nuttig en heel erg van deze tijd”, aldus Ole Skarin, voormalig voorzitter van de Sigtuna Golfclub die geïnspireerd raakte door een project over multifunctionaliteit van golfbanen. Hij zette de moedige stap zijn golfclub helemaal open te stellen voor alle mensen en organisaties die ook maar enigszins betrokken waren en liet iedereen meepraten over de toekomst van club en omgeving.

Een stap die ook in Nederland nodig is en die veel sportverenigingen al hebben gezet. De golfwereld loopt enigszins achter maar er zijn gelukkig genoeg goede voorbeelden van clubs die de dialoog opzoeken, nadenken over multifunctionaliteit en over hoe de sociale voordelen en waarden van golf de samenleving tot voordeel kunnen strekken.

Met deze achtste editie van GolfMarkt hopen we u te kunnen inspireren om de golfwereld toegankelijker te maken en om iedereen gastvrij en open tegemoet te treden. U zult zien dat u daarvoor veel kunt terugkrijgen. Welkom, kom binnen!

De redactie

Geciteerd

Met een vriendelijke groet verwelkomen wij graag nieuwe golfers en bestaande leden. Jong en oud, met of zonder beperking. Maar hoe welkom voelen mensen zich in de golfwereld? We vroegen het via Facebook.

Richard Verloop Ik voel me welkom als het entreegeld en de contributie niet gelijk staan aan twee maandsalarissen. Als je wilt dat nieuwe leden zich welkom voelen, dan moet het voor iedereen financieel bereikbaar zijn.

Joop Renders Voor bestaande leden lijkt het moeilijk nieuwe mensen te aanvaarden en toe te laten.

Hein van Drie Een warm welkom begint op de parkeerplaats, daarna bij de receptie, caddymaster en bediening. We weten allemaal hoe het hoort, maar het doen blijkt een heel ander verhaal.

Ron Bender Verwelkomd worden en je welkom voelen is geweldig, iets dat bij de golfsport hoort.

Ed Crombeen Welkom ben je pas echt als je zonder vooroordelen wordt bejegend door hen die je ontvangen.

Steven van Daal Nederlanders kunnen nog veel leren als het gaat om gastvrijheid, service bieden en je welkom laten voelen. Het zou voor elke exploitant of golfbaan-manager goed zijn in Amerika te kijken hoe het hoort.

We zijn open!

8 "Sta open voor de samenleving"
Interview met Ole Skarin (Zweedse golfbond) en Erik Lenselink (NOC*NSF) over de voordelen van een open sportclub.

22 Biedt u een veilig sportklimaat?
Aandacht voor een veilige sportomgeving is ook in golf een must.

44 Gastvrijheid Geef bezoekers van uw baan een reden om terug te komen. Een warm welkom doet wonderen.

53 Meer vrijwilligers, sterkere club Een doordacht vrijwilligersbeleid brengt u midden in de maatschappij

56 Investeer in jeugd! Meer kinderen laten golfen? Tien succesfactoren op een rij!

Baanmanagers



18 **Kim Arns** richt zich ook op niet-golfers

Golfprofessionals



38 **Dirk Sandee** probeert scherp te zijn en te blijven!

Greenkeepers



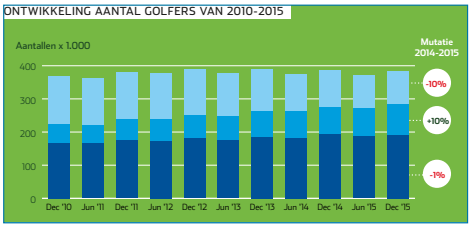
50 **William Boogaarts** ziet geen andere weg dan de groene

Golfers



60 **Eefje, Geraldine en Matthijs** over hun eerste schreden in de golfwereld

NGF GolfMarkt Dashboard



35 **Halfjaarlijkse update**

En verder:

6 **GolfMarkt Kort** Nieuws uit de branche

14 **Voor u gespot** Meer sporten in 2016?!

15 **Fysiek beperkte golfers:** Kom erbij!

20 **Olympic Experience** Beleef samen olympisch golf

25 **Column** Lodewijk Klootwijk van de NVG

26 **Zakelijk** Stan Josephi over revenue management en Heeft u uw penzioenzaken op orde?

30 **Voor u gespot** Sportieve gemeenten

32 **De vrienden van Driene** maken verschil

40 **ING Private Banking** zet als hoofdsponsor in op verjonging en vernieuwing van de golfsport

42 **Open Golfdagen** Laat iedereen zien hoe leuk golf is!

48 **GolfMarkt Kort** Nieuws uit de branche

52 **Voor u gespot** Trends in de horeca

59 **Voor u gespot** Sportieve liefdes

62 **GolfMarkt Agenda**

64 **Colofon**

LinkedIn

GolfMarkt is een publicatie van én voor de golfbranche. Voor de inhoud zijn we volledig afhankelijk van de input uit de praktijk. Wij nodigen u uit uw mening en visie te delen op LinkedIn bij de groep NGF GolfMarkt.

DIGITAAL LEZEN

GolfMarkt is als bladerbaar tijdschrift te lezen via ISSUU.
› issuu.com/nederlandsegolffederatie

ISSUU

Op NGF Informatieplein is een pdf van GolfMarkt te vinden die kan worden gedownload. Hierin staan actieve internetlinks.
› ngfinformatieplein.nl





"Mensen die gek genoeg zijn om te denken dat ze de wereld kunnen veranderen, zijn de mensen die dat ook echt doen."

Steve Jobs,
medeoprichter van Apple

NIEUW!

Er zit leven in de golfwereld! Er komen nieuwe banen en clubs bij en er zijn clubs die van naam veranderen. Hieronder een kleine bloemlezing in logo's.

DE ZEEUWSCHE MIDDELBURG

V/h Burggolf Middelburg

DE KROONPRINS VIANEN

Nieuwe baan, open medio 2016

GolfbaanZuidDrenthe
Inland Links Course

V/h Green Meet's, Emmen

Sint Nyk
BurgGolf | Fryslân

V/h Burggolf St. Nicolaasga, Legemeer

JURASSIC GOLF
Adventure Park Gouda

Onderdeel van Golfbaan IJsselweide, Gouda

THE DUKE

V/h De Hooge Vorssel, Nistelrode

Nieuwe sponsors voor de golfsport

De NGF heeft met ING Private Banking en Stern twee nieuwe sponsors om de sport verder te ontwikkelen en te verduurzamen. Ook voormalig hoofdsponsor Deloitte blijft verbonden, als partner.

PARTNER VAN DE GOLFSPORT | ING Private Banking

ING Private Banking, hoofdsponsor

De samenwerking tussen ING Private Banking en de NGF richt zich met name op jeugd- & familiegolf, topgolf en de toegankelijkheid van de golfsport in het algemeen. Daarnaast is digitale innovatie een van de speerpunten. Het doel om golf laagdrempeliger en aantrekkelijker te maken past bij ING Private Banking; moederbedrijf ING heeft immers ook een belangrijke bijdrage gehad in het succes van het groeiende damesvoetbal in Nederland. De hoofdsponsor ondersteunt onder andere diverse evenementen zoals de kick-off van de nieuwe juniorclub RAAK! en het KLM Open.

PARTNER IN DUURZAAMHEID | STERN

Stern, nieuwe partner in duurzaamheid

De NGF heeft een grote wens in vervulling laten gaan door een nieuwe partner voor haar speerpunt duurzaamheid aan zich te binden. Stern gaat, voor minimaal drie jaar, onder meer Committed to Birds ondersteunen. Dit programma zet in op de bewustwording van golfclubs om (nog) meer rekening te houden met natuur en vogels op hun banen.

PARTNER NGF ZAKELIJK | Deloitte.

Deloitte in een nieuw sponsorjasje

Met het nieuwe hoofdsponsorschap door ING Private Banking doet Deloitte een stapje terug, maar het bedrijf blijft de komende twee jaar verbonden als partner van NGF Zakelijk.

Week 11 in teken van competitie

Op Golfclub Amstelborgh staat tijdens het event Week 11 (14 en 15 maart) het begrip competitie centraal. "Het gaat om tal van betekenissen van dit woord", zegt organisator Jim van Heuven van Staereling, hoofd opleidingen van de PGA Holland (op de foto als dagvoorzitter van Week 11 in 2014). "Ook binnen golf gaat het om presteren op alle niveaus. Niet voor niets heeft zowel PGA Holland als de NGF veel aandacht voor sportieve ambitie: iedereen die aan sport doet, wil het de volgende keer minimaal een stukje beter doen. Of je nu handicap 24 hebt of op de Tour speelt. En met deze editie van Week 11 geven we onze teaching pro's op dit gebied weer extra bagage mee."
De pro's Roel Verdonschot (Noordwijk) en Simon Crosby (Rinkven) komen vertellen hoe succesvol ze zijn met het trainen en coachen van competitieteams. Ook gastspreker Teun de Nooijer, de hockeyer die met Oranje twee keer goud won op de Olympische Spelen, kent alle betekenissen van het woord competitie en laat de diverse lagen van dit thema aan bod komen.
David Kearney, de ler die al bijna vijftien jaar de High Performance Director is van de Irish Ladies Golf Union, gaat dieper in op de begrippen *participation, performance en competition*. Ook



internationale visies van succesvolle coaches zoals Johan Hampf van de Zweedse Golf Federatie en Marcus Neumann, de sporttechnisch directeur van de Duitse Federatie, worden besproken.
Op de tweede dag van Week 11 kijkt sportman Bram Meurs van buitenaf naar golf. Meurs is sociaal- en organisatiepsycholoog en hij speelde betaald voetbal bij PSV.

Kijk voor meer informatie over Week 11 op
› www.pgaholland.nl



Debatteren in Lagerhuissferen

Op 13 april vindt het tweede Golfclub Managers Debat plaats. De organisatie is in handen van de Vereniging van Golfclub Managers, een sociaal trefpunt en kenniscentrum waar alle Golfclub Managers uit de golfwereld terecht kunnen. Een kleine drie jaar geleden is de vereniging opgericht door Arnoud de Jager, Annick Schreuder, Rob Schroen en Marieke Verdouw. Hun bijeenkomsten hebben een zakelijk karakter, waarbij het vooral gaat om het uitwisselen van ervaringen en het delen van kennis. Het ledenaantal is inmiddels 40 en ze hopen in 2016 door te groeien naar 55.

Tijdens het debat wordt er in Lagerhuissferen gesproken over golfzaken, met Gerard Louter (hoofdredacteur GOLF.NL Weekly) als spreekstalmeester. Het eerste Golfclub Managers Debat leverde leerzame stof tot nadenken en discussiëren op. Deelnemers bespraken onderwerpen als werving en binding van leden, entreegelden voor nieuwe leden, jeugdbeleid, topsport (landelijk, maar ook op de club), kwaliteit van onderhoud van golfbanen en toegankelijkheid.

Voor deelname en meer informatie:
› www.golfclubmanagers.nl

Donkers voorzitter NGA

Koert Donkers volgt bij de NGA voorzitter John van Hoesen op die op 9 maart aftreedt. Donkers is bijna zeven jaar hoofdgreenkeeper op golfbaan Princenbosch en werd in 2014 benoemd tot Greenkeeper van het Jaar. “Ik wil me richten op het delen van kennis, best practices en greenkeeperscommunities”, aldus Donkers. “Ik wil ook aansturen op meer aanbod in cursussen en opleidingen. Zeker omdat we bezig zijn met de Green Deal. En ik hoop dat de NGA een belangrijke rol kan spelen bij het scheppen van werkgelegenheid en stages. Samenwerking vind ik ook belangrijk. Met de NGF en NVG gaat dat al goed, maar via de PGA Holland zou er meer en beter overleg mogen tussen golfpro’s en greenkeepers. Verder zouden er wat mij betreft meer commissies moeten komen. Daarin kunnen vakgenoten plaatsnemen maar ook baancommissarissen of golfliefhebbers.” De NGA neemt ook afscheid van Lucas dos Santos, die wordt opgevolgd door Jannes Landkroon als bestuurslid Opleidingen. Landkroon sluit zich aan bij de andere bestuursleden: Jan Buman, Antoon Kuijstermans en Jolanda Vonder. De NGA is nog op zoek naar een bestuurslid Communicatie. Meer informatie staat op de nieuwe site www.ngagolf.nl.



GolfMarkt vroeg een aantal golfbaanmanagers: Waar ligt u wakker van?

Hoe blijf ik mijn staf motiveren?

Is mijn klant tevreden?

Kan ik wel bieden wat (nieuwe) golfers zoeken?

Geert Frommé
Club Manager Gendersteyn

Hoe krijg ik de leden en ALV mee in de grote veranderingen die nodig zijn?

Hoe zorg ik ervoor dat ik de helikopter view blijf houden?

Hoe behoud ik de inactieve leden?

Peter Hemmen
General Manager Golfclub Zwolle

Het (wel)zijn van onze leden.

Noodzaak baanonderhoud versus tevreden leden.

Toenemende drukte in de baan.

Marieke Verdouw
Clubmanager
Golfclub De Hoge Kleij

Commitment leden ten behoeve van het verenigingsleven.

Verjongen ledenbestand.

Op peil en niveau houden van het aantal leden.

Arnaud Schuurman
Verenigingsmanager ZSV Schaerweijde

Het gemak waarmee ‘ons merk’ wordt gebruikt in aanbiedingen, zonder enig overleg.

‘Gelukszoekers’ die gratis of tegen gereduceerd tarief willen spelen.

Gastspelers die geen NGF-pas kunnen tonen of niet aan de handicap-eis voldoen, maar zich wel naar binnen denken te kunnen praten.

Ria van den Hengel
Hilversumsche Golf Club



Erik Lenselink en

TEKST: **JAN KEES VAN DER VELDEN** BEELD: **ILVY NJIOKIKTJIEN**



Ole Skarin delen een visie

"Sportclubs: sta open voor de samenleving"

Een open sportclub staat midden in de maatschappij

De veranderende maatschappij biedt sportverenigingen kansen. De kans om een duidelijke meerwaarde te bieden voor de samenleving en daar veel voor terug te krijgen. Volgens Ole Skarin van de Zweedse golfbond en Erik Lenselink van NOC*NSF is daarvoor wel vereist dat de club zich openstelt.

Hoewel het aantal golfers in Europa en de VS stabiliseert, is de golfmarkt in grote lijnen nog altijd gezond. Maar omdat regeren vooruitzien is, moeten sportbonden, -federaties en -clubs hun strategie aan de ene kant behoedzaam maar aan de andere kant ook voortvarend bepalen. En het is logisch als zij zich daarbij het volgende afvragen: Welke rol kan golf spelen in de uitdagingen (gezondheid, vergrijzing, sociale structuren, gebrek aan bewegen) waar de samenleving voor staat? Die vraagstelling stond ook centraal in een interessante ontmoeting. De Zweed Ole Skarin is lid van het bestuur van de Zweedse Golf Federatie. Daarvóór was hij voorzitter van de Sigtuna Golfclub, waar hij golfers en omgeving letterlijk dichter bij elkaar bracht. Erik Lenselink is manager Sportontwikkeling bij NOC*NSF. De sportkoepel ziet ook in dat clubs geen geïsoleerd bestaan kunnen leiden. Dat uitgangspunt stond aan de basis van het project Open Sportclub. Het is goed te constateren dat de sportwereld veranderingen niet op zich laat afkomen, maar probeert een antwoord te formuleren. De gedachte achter de Open Sportclub is een van die mogelijke antwoorden. Ook voor golf. Met haken en ogen, maar interessant genoeg om deze pleitbezorgers van een open sportclub aan het woord te laten.



Ole Skarin

Historicus die lang werkzaam was in het onderwijs voor hij in de jaren tachtig betrokken raakte bij Europese onderwijsprojecten van Apple. Hij werd vijf jaar geleden voorzitter van Golfclub Sigtuna. Is nu - met strategie als belangrijkste portefeuille - lid van het bestuur van het Svenska Golfforbundet.

Waarom zou golf moeten veranderen? Misschien stagneert de groei enigszins maar dat zou je evengoed een soort marktcorrectie kunnen noemen.

"Niets heelt zichzelf. Je moet juist handelen als je er goed voor staat. Blijf je bij het oude of corrigeer je het enigszins, dan gaat het uiteindelijk de verkeerde kant op. De golfwereld moet zich ervan bewust zijn dat ze nu andere mogelijkheden heeft, andere voordelen kan bieden aan de maatschappij. Golf is gezond voor lichaam en geest, kan tot op hoge leeftijd worden gespeeld, biedt een sociale omgeving, helpt mee bij natuurbeleving. En denk eens aan de normen en waarden die we



Erik Lenselink

Studeerde Vrijetijdswetenschappen aan de Universiteit van Tilburg en is sinds 2009 manager Sportontwikkeling bij NOC*NSF. Daarvoor was Lenselink onder andere directeur (interim) bij de Nederlandse Toer Fiets Unie en - ook op interimbasis - hoofd breedtesport bij de KNSB.

Vindt NOC*NSF ook dat verenigingen zich moeten openstellen?

"Een van de dingen die NOC*NSF doet, is het helpen van de 25.000 sportclubs die aangesloten zijn bij de 76 federaties in ons land. We helpen ze onder andere om nieuwe doelen te formuleren en te bereiken zodat ze niet klakkeloos hetzelfde doen als in eerdere seizoenen, want dan kom je niet verder. We hebben in kaart gebracht welke clubs succesvol zijn en wat hun aanpak is. Vaak zie je dat clubs die zich openstellen, het goed doen. Ook zagen we dat gemeenten erg geïnteresseerd zijn in de sociale functie terwijl bonden verenigingen vooral helpen om mensen

zouden kunnen integreren in de maatschappij. Onze jonge spelers groeien op met een code of conduct, etiquette die je niet zo vaak meer ziet. Maar we willen daar ook graag iets voor terug. En dat moeten we bespreken, met politici maar ook met de maatschappij in het algemeen. Dus in plaats van exclusief en geïsoleerd te zijn, vragen we of ze kunnen helpen om niet alleen tot de sportfamilie, maar ook tot een grotere kring te behoren."

Wat is uw eigen achtergrond?
"Ik was historicus en manager van de Europese onderwijsafdeling van Apple. Een heel andere arena, waarin ik me al belangrijke filosofische vragen stelde. Ik maakte kennis met een nieuwe manier van ondernemen. Hoe doen we zaken in 2000, was in 1986 de vraag. Het antwoord en dus onze uitdaging werd: Apple moest any time, any where zaken doen. En dat was vóór de opkomst van het internet. Ik leerde ook dat het bij zulke processen belangrijk is het niet meteen over geld te hebben. Dat komt later in de discussie. Is het een deel van de visie? Dan kies je het verkeerde spoor. Het moet een gevolg zijn van je visie, van je discussie. Geld verdienen is niet het voornaamste doel."

Steve Jobs zei dat hij niet altijd zelf met ideeën kon komen, maar dat hij een goed voorstel wel meteen als zodanig kon herkennen.
"Juist. Ook als bestuur van Golfclub Sigtuna wilden we goede ideeën herkennen. We gingen praten met de leden, bij wie zoveel kennis en ervaring bleek. En door opener voor de leden te zijn, kwamen we ook makkelijker met andere mensen en partijen in de maatschappij in contact. Met natuurorganisaties bijvoorbeeld. Of met mensen die met hun hond langs de baan wandelen. We nodigden hen uit, wilden hen prikkelen om na te denken."

Er waren vast ook tegenstanders in de club.
"Er is altijd zo'n twintig procent tegen. Dat is statistisch bewezen en daar moet je naar handelen. De factor tijd is in je voordeel. De tijd waarin je kunt bewijzen dat je route klopt. Ik wilde bijvoorbeeld een wandelpad langs hole 16 en 17. *Nee, niet doen. Dat verprutst het hele spel voor ons*, werd er gezegd. Mijn reactie was: Mensen willen golf zien. Willen jou zien spelen. Dat is promotie voor de club en jij bent de ster. Jij kunt mensen enthousiast maken voor golf door jouw liefde voor het spel te laten zien."

(meer) aan het sporten te krijgen. NOC*NSF denkt er aandacht voor beide aspecten zou moeten zijn. Met het project de Open Sportclub werken we daaraan."

Wat houdt dat openstellen eigenlijk in?
"In de eerste plaats: sta open voor de behoeften van je leden, anders haken ze af. Een goed voorbeeld vind je in het voetbal. Er zijn veel kinderen van twaalf tot veertien jaar die stoppen. Ze zien dat ze de top niet gaan halen en dat de club hun geen aandacht meer geeft. Er is een voetbalclub die op een gegeven moment de mindere spelers persoonlijk ging vertellen waarom ze in een lager team waren geplaatst. Gevolg: vijftien procent minder afhakers. Vooral de leeftijdsgroep twaalf tot zeventien jaar wil meer betrokken zijn. Vertel niet wat ze moeten doen maar vraag ze wat ze willen. Meestal komt er wel uit wat je dacht, maar als ze zelf de oplossing aandragen, werkt het beter. Punt twee: sta open voor de mensen die naar je club komen omdat ze een relatie met je leden hebben. In de eerste plaats de ouders; zij willen in feite vooral quality time met hun kinderen. Dus waarom zorg je er niet voor dat ze tegelijkertijd kunnen sporten? Bij golf is dat mogelijk. Derde belangrijke punt: sta open voor de samenleving. Dus voor je buurt, je omgeving. En dat kan op talloze manieren. Vraag mensen om ideeën. Wij hebben hiervoor al Open Club-sessies."

Hoe kunnen clubs de link met de samenleving leggen?
"Gemeenten zijn op zoek naar andere invalshoeken voor hun beleid, ook al vanwege bezuinigen. Burgerparticipatie is anno 2016 een belangrijk punt op de agenda: mensen moeten meer zelf hun zaken oplossen zonder meteen naar de overheid te kijken. Sportverenigingen, die vaak toch al met gemeenten samenwerken, kunnen daarop inspringen. Niet omdat de overheid je vraagt te veranderen, maar omdat je weet dat het beter is voor je gemeenschap. Er zijn zoveel manieren om mensen aan je club te binden. In welke sport ook. Samen zijn, samenwerken voorkomt veel problemen. Er is bijvoorbeeld een experiment in Rotterdam, waar werklozen zich op maandagochtend moeten melden op de korfbalclub. Ze krijgen lifestylecoaching en gaan korfballen. Ze werken via de sport aan hun zelfrespect. Een andere interessante link is die met de cultuurwereld. We praten nu een jaar of twee met elkaar en dat is niet zonder reden.

Waarom stelden jullie je meer open?
"Wij hadden het idee dat we alleen maar meerwaarde konden bieden als we de omgeving erbij zouden betrekken. Sigtuna is een kleine plaats. We zeggen elkaar wel gedag, maar er is zelden een serieus gesprek over hoe je de streek verder ontwikkelt, hoe je de toekomst eruit wilt laten zien. En het werkt niet om tegen politici te zeggen dat ze maar iets moeten verzinnen en dat moeten presenteren. Daar heb ik een hekel aan: mensen die een oplossing aandragen. Ik wil er iets van mijzelf in kunnen leggen."

Ook in Zweden krijgen golfclubs geen subsidie. Dus om financiële redenen is het aanhalen van de banden met de lokale politiek niet noodzakelijk.
"Als je als sector geen subsidie krijgt, kan dat een gevaar zijn. Je hoeft je immers inderdaad niet open te stellen. De gedachte is *laat ons met rust en we regelen onze eigen zaken wel*. Maar als je dat blijft doen, krijg je in deze tijden echt niet meer wat je vroeger kreeg. Als je laat zien hoe golf kan bijdragen aan de samenleving, ontstaat er een veel interessantere discussie. Je hebt in deze wereld de overheid en het bedrijfsleven. Daar tussenin zit de sport- en cultuurwereld. Als je becijfert hoeveel onze activiteiten waard zijn, heb je het over een enorme impact op de samenleving. In Zweden is de waarde van een gezond persoon over een jaar berekend. Mijn regering is bereid daar 60.000 euro voor te betalen. De Zweedse Golf Federatie heeft onderzocht dat iemand die golft, 2,6 jaar langer en gezonder leeft. De waarde van een Zweedse golfer is voor de overheid dus ruim anderhalve ton, en alle Zweedse golfers bij elkaar 40 miljard euro! We maken dus letterlijk en figuurlijk ruimte op de gezondheidsmarkt, die anderen weer kunnen innemen. Het mes snijdt aan twee kanten. Daarnaast leveren we ook nog een bijdrage aan de integratie van mensen en aan het bewust maken van natuurwaarden. We kunnen dus echt betrokken zijn. We zijn deel van de maatschappij."

Hoe zag het begin van het traject er concreet uit?
"We begonnen in 2010. We nodigden mensen uit. Zoals Maria Strandberg van de Zweedse golffederatie. Vijftig verschillende organisaties, stakeholders, natuurverenigingen. Maar ook moeders die met hun kinderen wandelen, landeigenaren, historische verenigingen. Zelfs mensen uit de regio die wat verder van Sigtuna woonden. Uiteindelijk

Er is een onderzoek gedaan onder de Nederlandse bevolking met onder meer de vraag: hoe wil je cultuur en sport beoefenen, ervaren? Het resultaat: 81 procent doet dat het liefste op dezelfde plek. Van de ouders zegt 64 procent dat ze het liefste zouden zien dat hun kinderen lid zijn van een club met sportieve én culturele activiteiten. We trekken nu samen met cultuurwereld op, in de vorm van een klein plan, met drie pilots waarin we gecombineerde activiteiten op één plek aanbieden: trainen, spelen, muziek maken en schilderen. Dat gebeurt met geld van het IOC en ook van cultuurorganisaties en gemeenten. Het lijkt opmerkelijk dat het IOC dit subsidieert, maar van meet af aan speelt cultuur een grote rol in het IOC. Dat weet bijna niemand, maar ook oprichter Pierre de Coubertin was zeer gecharmeerd van de combinatie."

Sportclubs worden over het algemeen op vrijwillige basis gerund door bestuurders. Zijn zij toegerust om deze stappen te zetten?
"Je hebt inderdaad wel bestuurders nodig die goed nadenken. En er moet een uitgebalanceerde mix zijn. Er is gebleken dat succesvolle clubs meer diversiteit in het bestuur hebben. Minder succesvolle verenigingen hebben vaak een bestuur dat bestaat uit oudere, blanke mannen die altijd klagen dat vroeger alles beter was. Een gezonde bestuursmix van hoger- en lager opgeleiden, mannen en vrouwen, jong en oud brengt de samenleving in je club. Het netwerk van het bestuur is dan meteen ook divers. Ook blijkt een snellere doorstroom van bestuurders een succesfactor. Maar om dit voor elkaar te krijgen, is lastig want het moet echt van binnenuit komen. Je kunt niet het opleggen. Geduld hebben dus."

Ook de sportsector heeft de crisis gevoeld. Is er meer geld nodig om de samenleving in de sportclub te integreren?
"Lokale overheden geven in Nederland jaarlijks 1,3 miljard euro uit aan sportclubs. De Rijksoverheid 130 miljoen. Daar is geen wettelijke verplichting voor. Gemeenten kunnen dus in principe helemaal terug naar nul. Nu ze moeten bezuinigen, zou het voor hand liggen dat sport daardoor wordt getroffen. En natuurlijk krijgt de sportwereld minder dan vroeger, maar het wordt niet zo hard geraakt. De verklaring? De voorzitter van de voetbalclub kent de wethouder en raadsleden. Ze praten met elkaar. Kinderen moeten kunnen

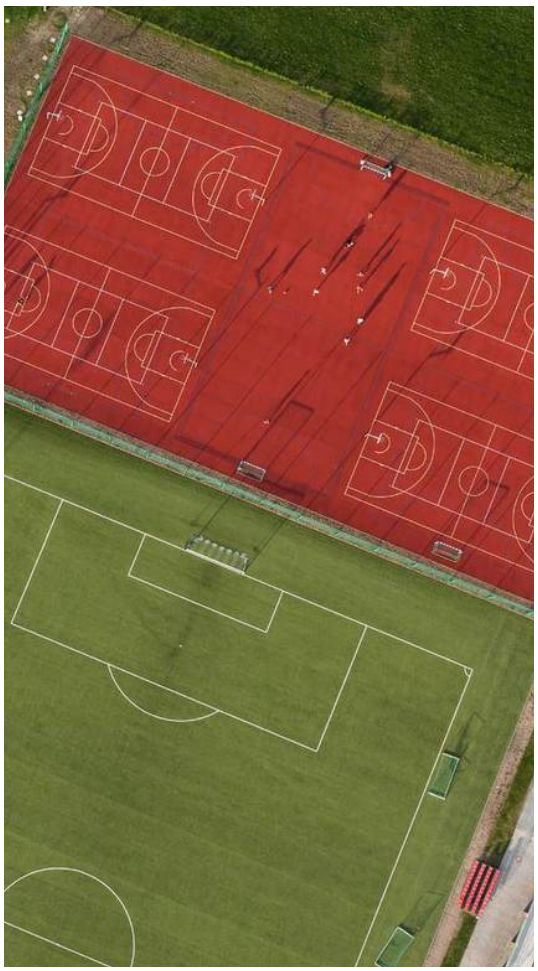
hadden we een groep van 75 mensen die we in gemengde groepjes zetten. De vraag waarop die groepjes antwoord moesten geven, was: *Je hebt een regio, waarvan golf deel uitmaakt. Wat kunnen we samen doen?* Om terug te komen op de factor geld: dat was een non-onderwerp. Ideeën, daar ging het om. En dus kwamen ze met ideeën, zo'n honderd in totaal. Daar herkende ik er 75 van. Bij de andere 25 dacht ik *Wow!* En dat terwijl de helft van de mensen nog nooit op de baan was geweest."

En hoe is het nu?
"Het raamwerk is er. We gaan vooruit, maar niet te snel. Je wilt de huidige golfers spelen, dus moet het veld goed zijn. Daar is een ieder het over eens. Dat is wat een samenleving is en doet, en belangrijker dan wetgeving. Toch is het, denk ik, verstandig dat we de waarde van sport becijferen, beter dan nu. Vooral om iedereen te kunnen laten zien hoeveel sport waard is voor de samenleving, niet zozeer om meer subsidie in de wacht te slepen. Geld, daar draait het niet alleen om. Het gaat om erkenning."

Toch nog even de specifieke rol en de plaats van golfclubs. Hoe zit het daarmee?
"Die is inderdaad anders. Golfbanen krijgen geen subsidie en zijn niet afhankelijk van overheidsgeld. Je zou immers niet verliezen. De link met de stad is er. We hebben er 170 nieuwe leden bij en we kregen van journalisten de prijs voor golfclub van het jaar omdat we out of the box denken. Die prijs was belangrijk omdat we daarmee onze nieuwe mindset duidelijk konden maken aan de buitenwereld."

Hoe gebruikt u uw ervaring bij Sigtuna nu als bestuurslid bij de Zweedse golffederatie?
"Het gaat er nadrukkelijk niet om als federatie een blauwdruk te ontwikkelen. We willen geen kant en klare oplossingen bieden, maar inspiratie. Kopiëren is het ergste, kopiëren staat voor ik denk niet na. Denk na door geïnspireerd te zijn."

dan kunnen denken dat als je geen geld krijgt, je ook geen relatie met de lokale overheid hoeft te krijgen. Maar je moet hem wel willen hebben. Die relatie staat los van geldstromen. Een kans voor golfclubs is dat gemeenten nu nog niet de voordelen van golf kennen. Dat zit niet in hun systeem. Dus wijs de beleidsmakers op die voordelen. Zoals de normen en waarden, hoe je in de baan met elkaar omgaat. Een veilig sportklimaat wordt steeds belangrijker. Als je mensen in het systeem brengt, dan kun je hen veranderen omdat bij golf de waarden zo sterk zijn. Manage dat. Met goede mensen."



DE SPORTAANBIEDERS MONITOR

De Sportaanbieders Monitor wordt tweejaarlijks aan een representatieve groep sportverenigingen in Nederland voorgelegd om nog beter te kunnen begrijpen wat er speelt bij de sportclubs. In december 2015 is de meest recente rapportage verschenen. Enkele resultaten:

- De top vijf belangrijkste onderwerpen binnen sportclubs verandert niet. Wel is er een tendens naar meer samenwerking met andere (sport) clubs.
- Clubs zoeken meer naar nieuwe/creatieve mogelijkheden om leden te werven.
- Gezonde clubs hebben significant vaker een goede samenwerking met alle betrokkenen en beschikken over een missie en visie waar iedereen achter staat.
- In het aanbod zien we dat sfeerverhogende en klimaatverbeterende activiteiten bijdragen aan een gezonde club. Aanvullend is het goed als het bestuur zich vaker laat zien bij deze activiteiten.

Meer lezen?
Kijk op www.nocnsf.nl/ sportaanbiedersmonitor

Meer sporten in 2016?!

Het aantal mensen met het goede voornemen om (meer) te gaan sporten in 2016 is gestegen. Een jaar geleden nam 37% van de Nederlanders tussen de 15 en 80 jaar zich dat voor, nu is dat 50%. Dit blijkt uit onderzoek met ruim 3.500 respondenten dat GfK heeft verricht in opdracht van NOC*NSF. Onder die 50% zitten relatief meer mannen, mensen tot 45 jaar en hoger opgeleiden. De voorgenomen frequentie is voor 86% minimaal een keer per week. “Het is mooi om te zien dat meer mensen willen sporten”, zegt Erik Lenselink, manager Sportontwikkeling van NOC*NSF. “Tegelijkertijd merken we dat het voor veel mensen een uitdaging is om die voornemens ook daadwerkelijk waar te maken.”

POPULAIR

De top vijf van sporten die de respondenten willen beoefenen in 2016:

- fitnessen (43%)
- hardlopen/joggen/trimmen (26%)
- wandelen (22%)
- zwemmen (17%)
- wielrennen/toerfietsen (15%)

MOTIVATIE

De belangrijkste redenen om (meer) te sporten:

- conditie/kracht opbouwen (69%)
- afvallen/op gewicht blijven (57%)
- ontspanning (55%)
- gezondheid (48%)
- nieuwe vaardigheden leren (23%) en competitie (16%) zijn vooral belangrijk voor 15- tot 18- jarigen.

BENODIGDHEDEN

Wat zeggen de respondenten nodig te hebben om hun voornemen waar te maken:

- tijd (59%)
- betaalbaar sportaanbod (30%)
- mensen om samen mee te sporten (28%)

› **Zie ook** www.nocnsf.nl/stream/noc-nsf-sportdeelname-maandmeting-gouden-voornemens-2016.pdf

Bron: NOC*NSF

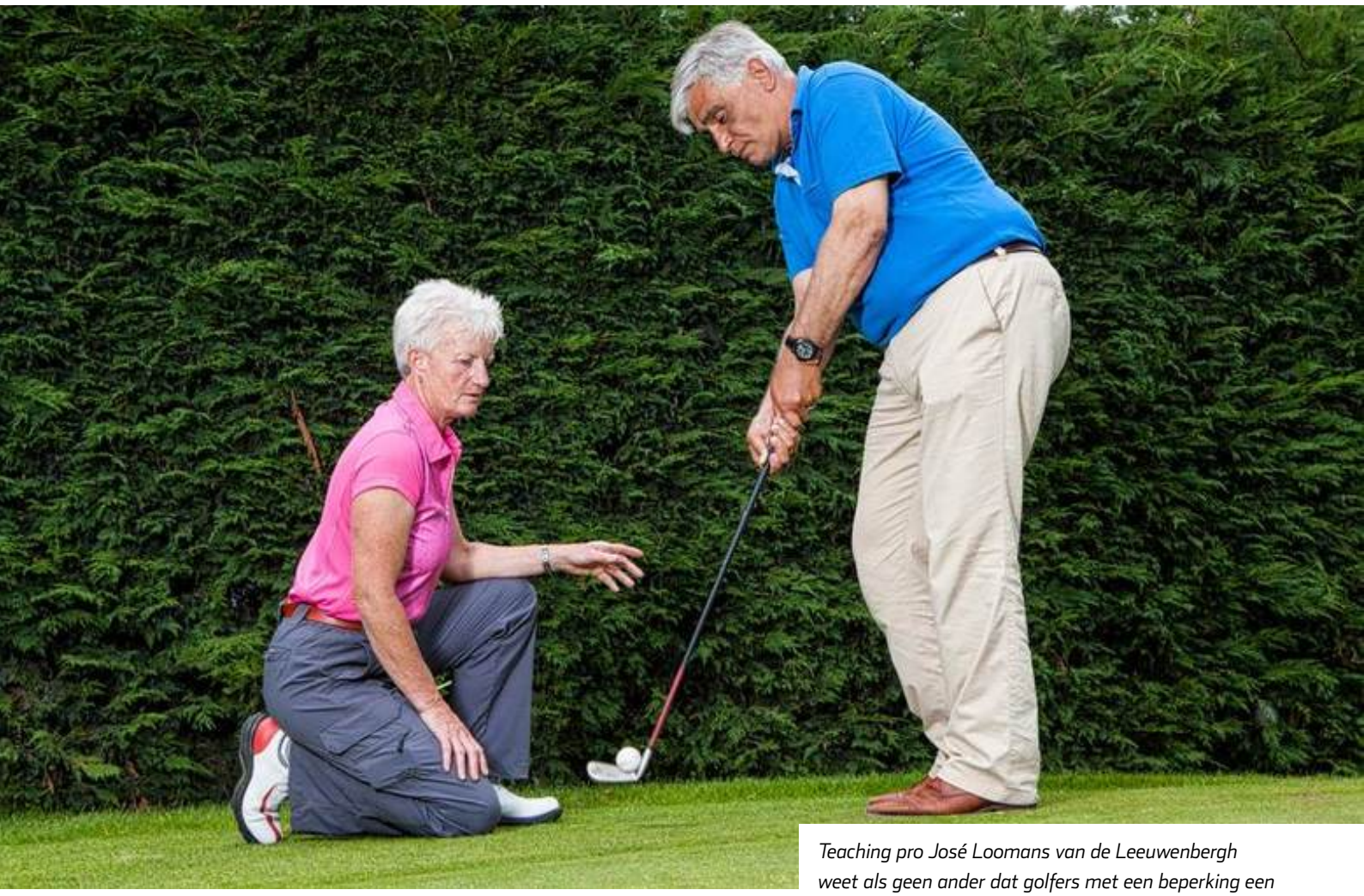


Kom erbij!

GOEDE SPORTFACILITEITEN VOOR MENSEN MET EEN BEPERKING? NATUURLIJK, ZULT U ZEGGEN. TOCH IS DAT (NOG) NIET ZO NATUURLIJK. DE GOLFSPORT KAN EXTRA STEENTJES BIJDRAGEN AAN BETERE EN MEER TOEGANKELIJKE FACILITEITEN ZODAT OOK MINDERVALIDEN KUNNEN GENIETEN VAN BEWEGEN IN EEN MOOIE OMGEVING.

Op de foto: Rémon Visser moet dagelijks leren omgaan met de beperkingen die de ziekte MS hem opleggen, golf helpt daarbij.

TEKST: **MARI TRINI HERMOSO** | BEELD: KOEN SUYK / **RONALD SPEIJER**



Teaching pro José Loomans van de Leeuwenbergh weet als geen ander dat golfers met een beperking een speciale aanpak nodig hebben.

Veel mensen die geconfronteerd worden met een (chronische) ziekte hebben baat bij bewegen, maar door hun beperkingen vallen veel sporten af. Golf blijkt een ideale revalidatiesport, zo leerde het Sophia Revalidatiecentrum in Den Haag dankzij een intensieve samenwerking met de Stichting Golf voor Gehandicapten.

Door met elkaar in een mooie omgeving de focus te hebben op slechts een golfbal gaan mensen in een mentaal moeilijke en fysiek zware periode toch vooruit. En degenen die echt enthousiast zijn, kunnen na hun revalidatie verder werken aan hun golfspel op onder meer Golfvereniging Leeuwenbergh.

OPNIEUW LEREN LEVEN

José Loomans, professional op Leeuwenbergh, ervaart dat het lesgeven bij deze groep anders gaat dan bij golfers zonder beperkingen. Het zijn voornamelijk individuele sessies. “Als teaching professional ben ik me steeds bewust van wie er tegenover me staat en wat de beperkingen zijn. Ik probeer tegen de grenzen aan te zitten. Niet eroverheen maar het moet wel uit-dagend blijven. Het is handig steeds dezelfde termen te gebruiken en oefeningen te herhalen. En vertrouwen geven via veel complimentjes stimuleert natuurlijk ook.”

> “Ik probeer tegen de grenzen aan te zitten. Niet eroverheen maar het moet wel uitdagend blijven.”

Frank Voermans overkwam het. Na een herseninfarct raakte zijn hele linkerkant verlamd. “Op dat moment wordt alles van je afgenomen. Ik had geen baan meer, ik kon niet meer praten en bewegen. Ik moest opnieuw leren leven en weer een doel krijgen. Dat lukte via golf. De natuur en het spelletje gaven mij energie om door te gaan. Ik ben nu zelfs secretaris bij de Stichting Golf voor Gehandicapten en stimuleer anderen met een beperking om te golfen.” Voormalig leraar biologie Rémon Visser zag zijn wereld veranderen na de diagnose Multiple Sclerose (MS). “Ik moest mijn baan als docent opgeven. Mijn focus legde ik op het golfballetje. Tijdens het spel vergeet ik alles om mij heen. Momenteel ben ik marshal op Leeuwenbergh. Het is mijn wens om lotgenoten uit die zorgenwereld te halen en nieuwe uitdagingen aan te laten gaan!”

BETER EN MEER TOEGANKELIJK

Minister Schippers van Volksgezondheid wil dat meer mensen met een beperking kunnen sporten. Om dat te bereiken stelt de minister ruim zes miljoen euro beschikbaar. “Sporten is goed voor geest en gezondheid, en

DE FEITEN

- Ruim één op de tien Nederlanders heeft een matige of ernstige beperking, lichamelijk of verstandelijk.
- Beperkingen zijn te verdelen in vier hoofdgroepen: lichamelijk, verstandelijk, zintuiglijk en niet-zichtbaar.
- Liefst 73% van de Nederlanders vindt dat sport voor mensen met een beperking net zo toegankelijk moet zijn als voor mensen zonder beperking.
- De sport- en beweegachterstand van mensen met een beperking ten opzichte van mensen zonder beperking is 1,5 tot 2 keer zo groot.
- Van de mensen met een lichte lichamelijke beperking doet 69% aan sport, van mensen met een matige of ernstige lichamelijk beperkingen 41%.
- Bij mensen zonder beperking doet 82% aan sport.
- 66% van de mensen met een verstandelijke beperking doet aan sport.

(Bron: Gehandicaptensport.nl)

ook mindervaliden moeten de mogelijkheid krijgen dicht bij huis aan sport te doen", zegt Schippers. Ze roept sportclubs op meer mogelijkheden te creëren. Bijvoorbeeld via subsidie van de Sportimpuls (sportindebuurt.nl/sportimpuls). Dit is een regeling die lokale sport- en beweegaanbieders financieel ondersteunt bij de opzet van activiteiten voor mensen met een beperking. Inzet is dat zij die niet of nauwelijks sporten en bewegen of dreigen daarmee te stoppen, gestimuleerd worden sport langdurig te integreren in hun levensstijl.

WAT KUNT Ú DOEN?

Ook de golfsport kan helpen. Met kleine stappen kunt u uw club toegankelijk maken voor mensen met een beperking. Om te beginnen door het onderwerp bespreekbaar te maken in het bestuur en in de club.

Zet de wens om aangepast sporten aan te bieden op de agenda en onderzoek of er voldoende potentiële leden (personen met beperking) in de omgeving zijn. En of er bijvoorbeeld samengewerkt kan worden met andere golfclubs. Ook kunt u een sport- of golfclub die u voorging, bezoeken ter inspiratie. Als er voldoende mogelijkheden blijken te zijn, kan een aparte commissie, samen met het bestuur, plannen bedenken en uitvoeren, eventueel met hulp van de NGF. Vragen die hierbij gesteld moeten worden, zijn:

- Wat is de doelgroep (denk aan type beperking en leeftijd)?
- Wat wil die doelgroep precies?
- Welke aanpassingen aan de accommodatie zijn noodzakelijk en hoe worden die gefinancierd?
- Moet de club speciale professionals of coaches aantrekken, ondersteunen of bijscholen?
- Hoe creëert u draagvlak en maakt u leden enthousiast?

66% van de mensen met een verstandelijke beperking doet aan sport

Vergeet ook niet dat er allerlei partijen zijn die zich met (sport voor) mensen met een beperking bezighouden en u kunnen en willen helpen. Zo kunt u samenwerken met de buurtsportcoach. Die maakt verbinding tussen sport- en beweegaanbieders en andere sectoren zoals zorg, welzijn, jeugdzorg, kinderopvang en onderwijs. Via kennismakingslessen of een startbijeenkomst, op de vereniging of bij een zorginstelling, kan de doelgroep worden aangesproken. Of u kunt het aanbod promoten tijdens de Nationale Open Golfdagen. Als het sportaanbod is gestart, blijft de commissie aanspreekpunt voor alle betrokkenen, de mindervalide sporters, de overige leden en de vrijwilligers. Probeer de continuïteit van het aangepast sportaanbod te waarborgen door halfjaarlijks of jaarlijks te evalueren.

MEER INFORMATIE?

Wilt u ook aan de slag met golfers met een beperking? Mail of bel Ramón van Wingerden (ramon@ngf.nl of 030 242 63 70).



HOGE AMBITIES

Dat je sportambities ondanks beperkingen hoog kunnen zijn, laat Monique Kalkman zien. Ze begon met tennis en was hard op weg naar de top. Haar droom spatte uiteen toen ze als tiener ziek werd en niet meer kon lopen. "Dromen zitten niet in de benen, maar in het hart", zegt Monique. "Dus ging ik voor de Paralympische Spelen. Eerst met tafel-, later met rolstoeltennis. Ik bleef kijken naar wat ik wél kon en won in beide disciplines medailles." In 1997 gaf ze haar maatschappelijke carrière prioriteit. Toen ze nekproblemen kreeg, kwam ze in aanraking met golf. "Die sport heeft mij enorm geholpen. Via golf kun je op een gelijkwaardige manier samen zijn met vrienden en familie." Monique zelf heeft al nieuwe topsportdoelen gesteld; golf moet de derde sport worden waarin ze op wereldniveau gaat presteren.



"We richten ons ook op niet-golfers"

LEIDING GEVEN OP TWEE BANEN? KIM ARNS ZWAAIT DE SCEPTER OVER ZOWEL GOLFBAAN LANDGOED WELDEREN ALS GOLFBAAN LANDGOED BLEIJENBEEK EN WEET GOED GEBRUIK TE MAKEN VAN DE VERSCHILLEN EN OVEREENKOMSTEN.

KIM ARNS | LEEFTIJD 35 | FUNCTIE Manager | WERKGEVER Vink Investment Group | OPLEIDING Commerciële economie aan de HEAO | WERKERVARING Arns begon bij de receptie en afdeling sales bij het voormalige BurgGolf Wychen. Vervolgens stapte ze over naar Golfbaan Welderen. Ook daar zat sales in haar takenpakket, maar in 2010 werd ze manager. Sinds vorig jaar augustus is ze ook manager van Golfbaan Bleijenbeek.

TEKST: **JAN KEES VAN DER VELDEN** | BEELD: **RONALD SPEIJER**

Kim Arns is sinds 2009 manager van de in Elst gelegen Golfbaan Landgoed Welderen, en sinds augustus ook van Golfbaan Landgoed Bleijenbeek in Afferden, tussen Nijmegen en Venlo. Beide courses hebben dezelfde eigenaar, Vink Investment Group. "Ik werk twee dagen op Welderen en twee op Bleijenbeek", zegt Kim Arns. Dat is ook praktisch goed te doen. Het is van de ene naar de andere baan zo'n veertig minuten rijden. In meerdere opzichten was het logisch om de jobs te combineren. Beide banen hebben ook al één hoofdgreenkeeper en één medewerker die de golfscholen aanstuurt."

Hoewel Bleijenbeek en Welderen dezelfde eigenaar hebben, zijn er behoorlijk wat verschillen. Verschillen die Arns' werk interessant en uitdagend maken. Golfbaan Landgoed Welderen is ruim twintig jaar oud. De aan de polderbaan verbonden club heeft ongeveer duizend leden. Bleijenbeek werd zo'n tien jaar geleden opgericht. Het ontwerp van Gerard Jol heeft een geheel ander karakter – bos- en parkbaan – en telt zo'n zeshonderd leden. "Op Bleijenbeek richten we ons ook op niet-golfers", zegt Kim Arns. "Denk aan fietsers en wandelaars. Voor hen hebben we speciale arrangementen. Daarnaast komen er ook bezoekers voor de ruïne van Kasteel Bleijenbeek. Op Welderen gaat het puur om golf, maar ook hier hebben we mogelijkheden ons op andere doelgroepen te richten. In de loop der jaren is Arnhem met de nieuwe wijk Schuytgraaf steeds dichterbij gekomen. Dat biedt perspectief voor de horeca. We hebben in Schuytgraaf flyers laten bezorgen om reclame te maken voor de kerstbrunch. Dat sloeg enorm aan, op Tweede Kerstdag zat het restaurant vol."



"Mensen noemen mij een people manager. Daar kan ik mij wel in vinden."

Goed product

Maar natuurlijk blijft golf de hoofdmoot en het goede nieuws is dat, vooral Welderen, over de (landelijke) dip van een paar jaar geleden heen is. "We hebben een mooi aanbod voor nieuwe leden", zegt Kim Arns. "Een lidmaatschap kost circa elfhonderd euro per jaar. En als je honderd euro meer betaalt, kun je onbeperkt op zowel Welderen als Bleijenbeek spelen. Dat aanbod heeft gretig aftrek gevonden. En – nog belangrijker – je ziet dat mensen ook echt op beide banen spelen." De leden van beide banen kunnen ook nog onbeperkt spelen op de Duitse baan Schloss Haag. "Je ziet dat clubs steeds vaker obligaties en leningen afschaffen en alleen een jaarlijkse contributie vragen. Wij hebben dat systeem al jaren geleden aangepast", aldus Arns. "En terecht. Je kunt aan een echtpaar geen zesduizend euro meer vragen voor het eerste jaar. Die tijd is echt voorbij. We geloven hier niet in stunten met greenfeetarieven, wel in een goed product. Wat ook goed werkt – we doen dat voor het vierde jaar – is vier maanden winterspeelrecht voor 129 euro. En als je dan lid wordt, krijg je dat geld terug. Dat aanbod leverde vorig jaar 35 nieuwe leden op."

Met iedereen om tafel

Op Welderen en Bleijenbeek zijn alleen de shops verpacht. Greenkeeping, horeca en golfschool zijn in eigen hand. "Dat is de manier om goed beleid te voeren, om een strategie te bepalen", zegt Kim Arns. "Leden willen meer dan alleen rondjes golf spelen. Het gaat hen ook om een goede golfschool en een aansprekende menukaart. Dat betekent dat je regelmatig met iedereen om tafel zit. Onze eigenaar/directeur Dirk-Jan Vink is daar ook bij. Zo weet je wat er speelt en kun je op tijd bijsturen. Of ideeën lanceren! We proberen hier veel nieuwe dingen en dat moet ook omdat de markt is veranderd. Veel meer dan een paar jaar geleden is denken in doelgroepen van groot belang."

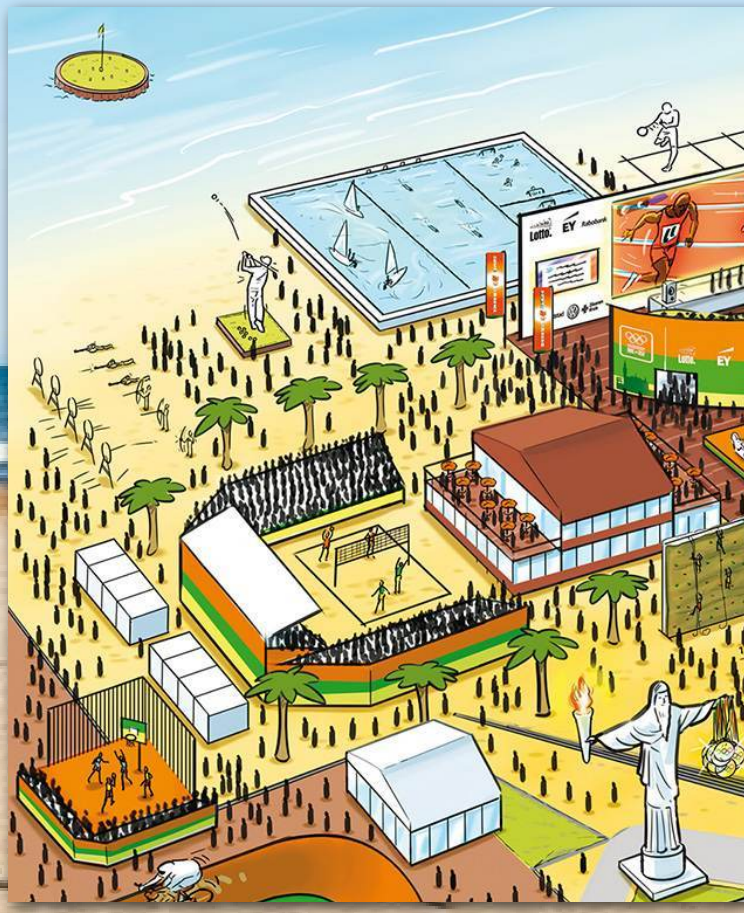
People manager

Kim Arns gelooft dat golf nog steeds een goede toekomst heeft. De markt is meer gesegmenteerd, er worden tal van nieuwe producten gelanceerd. "En dat maakt het vak van golfbaanmanager ook zo leuk. Geen week is hetzelfde, zo gevarieerd is dit werk. En of het anders gaat omdat een vrouw deze functie vervult? Deels. Ik denk dat vrouwen wat meer oog voor detail hebben. En ik wil graag weten wat de medewerkers denken. Daarom staat mijn deur nagenoeg altijd open. Mensen noemen mij een people manager. Daar kan ik mij wel in vinden."

Beleef samen golf in

Golf is weer olympisch! En wat is er nu leuker dan met golfers en vooral ook niet-golfers in olympische sferen te komen via een leuke activiteit op de club of daarbuiten? Laat Rio maar komen.

Er zijn allerlei ideeën te bedenken om te profiteren van de terugkeer van golf op de Olympische Spelen: een eigen Olympische Spelen op de club, samen op grote schermen kijken naar Joost Luiten in Rio, een olympische open dag. Inspiratie nodig? We zetten enkele data en een paar leuke wetenswaardigheden op een rij voor de brainstorm.



2 Golf was twee keer onderdeel van de Spelen, in 1900 en 1904. Sowieso in 2016 en 2020 is het weer olympisch.

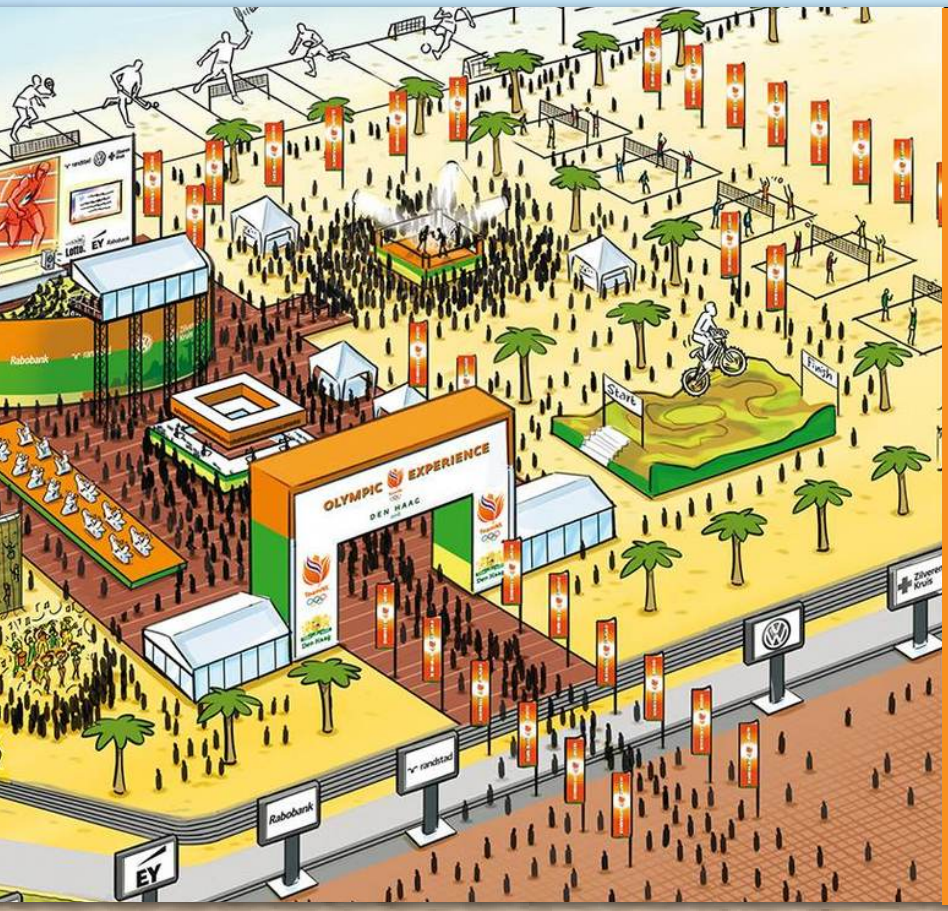
5 In augustus is het in Rio de Janeiro vijf uur vroeger. De golfwedstrijden beginnen in de middag dus de live uitzendingen in Nederland zijn overdag. NOS Sport kan nog niet zeggen hoeveel uur golf ze uitzendt; dat hangt af van Nederlandse successen. Mogelijk is het toernooi wel voor een groot deel online te volgen op nos.nl. Je kunt de wedstrijden ook deels of helemaal volgen bij buitenlandse zenders die de rechten hebben (BBC, VRT en ARD/ZDF).

100 Er doen maximaal vier Nederlanders mee (twee mannen en twee vrouwen) maar misschien wel nul. Voor Nederlandse kandidaten is er namelijk een extra kwalificatie-eis van NOC*NSF: ze moeten op 11 juli in de olympische kwalificatieranglijst in de top 36 staan en tegelijk in de top 100 van de wereldranglijst. Joost Luiten en Christel Boeljon voldeden begin 2016 aan de kwalificatie-eisen van het IOC én NOC*NSF, maar ze hebben een goede eerste helft van het seizoen nodig om zich zo hoog op de ranglijsten te handhaven.

"Het lijkt mij een enorme eer om Nederland te vertegenwoordigen op de Olympische Spelen en ik zal er alles aan doen om me te kwalificeren en daar ook succesvol te zijn."
Christel Boeljon

72 Er worden in Rio twee individuele 72-holes strokeplaywedstrijden gespeeld. De mannen spelen van 11 tot 14 augustus, de vrouwen van 17 tot 20 augustus. Bij de Olympische Spelen in 2020 in Tokio is de spelvorm vermoedelijk anders, mogelijk wordt het dan een wedstrijd tussen landenteams.

olympische sferen



Beleef Rio 2016 op het strand in Scheveningen

In de weken van de Olympische Spelen wordt op het Scheveningse strand de Olympic Experience georganiseerd. Van 5 tot en met 21 augustus verandert het strand in een sportdorp waar bezoekers zelf olympische sporten kunnen beoefenen en ondertussen de Spelen op grote schermen volgen. Er wordt live geschakeld met het Holland Heineken House in Rio. De Olympic Experience wordt dus een soort Holland Heineken House aan de Noordzee, dat een bezoek meer dan waard is. Kom met een groep golfers van uw club naar Scheveningen en neem vooral ook niet-golfers en kinderen mee. We willen de golfsport zo breed mogeijk promoten! NOC*NSF, de gemeente Den Haag, TIG Sports en zo'n twintig sportbonden waaronder de NGF organiseren het evenement. Meer informatie is te krijgen via nocnsf.nl en Jaco Schippers van de NGF (j.schippers@ngf.nl). De olympische sporters volgt u via teamnl.org.

71 Het IOC vond de bestaande banen in Rio niet goed genoeg en daarom is er een spiksplinternieuwe gebouwd: par 71, 6522 meter voor de mannen, 5944 voor de vrouwen. Een van de meest bewonderde architecten van dit moment, de Amerikaan Gil Hanse, ontwierp de holes.

3 Ook bij olympisch golf zijn er drie medailles. Als spelers gelijk eindigen, dan wordt goud, zilver of brons beslist in play-offs over drie holes.

60 Er doen zestig mannen en zestig vrouwen mee. De olympische kwalificatielijsten van het IOC (te vinden op igfgolf.org) zijn gebaseerd op de wereldranglijsten. De top vijftien op de olympische kwalificatielijst plaatst zich voor de Spelen maar met een maximum van vier spelers per land. Gastland Brazilië mag sowieso één man en één vrouw afvaardigen. Het veld wordt aangevuld met de beste spelers op de kwalificatielijst uit landen die zich nog niet gekwalificeerd hebben via de top vijftien, met een maximum van twee spelers per land. Naar verwachting zullen zo'n 35 golflanden vertegenwoordigd zijn.

"Ik kijk er echt naar uit mee te doen aan het grootste sportevenement ter wereld. Al was het maar om de sfeer mee te maken in een olympisch dorp met al die andere sporters." **Joost Luiten** in De Telegraaf



Biedt úw golfbaan een veilig klimaat?

TEKST: **JANKE VAN DER WERF** | BEELD**: SHUTTERSTOCK**

Sinds een aantal jaar worden alle verenigingen in Nederland opgeroepen een veiliger sportklimaat te creëren. Dus ook golfclubs. Hoewel onze sport bekend staat om de etiquette, om de normen en waarden moeten we de ogen niet sluiten voor veiligheidsrisico's. Aandacht voor een veilige omgeving is ook in golf een must.

TIP

- Volg met het bestuur en andere betrokkenen het Stappenplan uit de toolkit van NOC*NSF om te komen tot een veilige golfomgeving en zoek de informatie hierover op onder Veilig Sportklimaat op het NGF-Informatieplein (ngfinformatieplein.nl).

Het ministerie van VWS heeft een aantal jaar geleden organisaties en verenigingen opdracht gegeven om maatregelen te nemen tegen grensoverschrijdend gedrag. Voor de sport heeft NOC*NSF dit in 2011 opgepakt met het actieplan *Naar een veiliger sportklimaat* (zie ook www.veiligsportklimaat.nl). Een belangrijk onderdeel daarvan is de verplichting voor alle sportbonden die bij NOC*NSF zijn aangesloten, om een Tuchtreglement Seksuele Intimidatie (SI) te integreren. De sportkoepel heeft een blauwdruk gemaakt die door veel bonden letterlijk is overgenomen, de NGF heeft op basis van die blauwdruk een eigen SI-Reglement opgesteld dat optimaal van toepassing is op de golfsport. Dit is in november 2013 in de ALV van de NGF vastgesteld en daarmee hebben alle golfclubs die lid zijn van de NGF, zich verplicht dit reglement van toepassing te verklaren. Om het ook voor alle golfers te laten gelden, moet bij verenigingen het SI-Reglement worden vastgesteld in de eigen ALV. Bij andersoortige verbanden (zoals een stichting of besloten vennootschap) dient in de overeenkomst met de individuele golfer het SI-Reglement expliciet van toepassing te worden verklaard.

DE VERKLARING OMTRENT HET GEDRAG

In het kader van een veiliger sportklimaat eisen steeds meer clubs een Verklaring Omtrent het Gedrag (VOG) van iedereen die met jeugd of andere kwetsbare groepen werkt. Dat zijn in de praktijk vooral de golfprofessionals en jeugdcoaches. De VOG geeft aan of iemand een strafrechtelijke veroordeling heeft en is sinds 2015 gratis aan te vragen via ww.gratisvog.nl. De sportclub moet daar dan wel geregistreerd staan. Meer informatie is te vinden op NGF Informatieplein (ngfinformatieplein.nl).

DUIDELIJKE PROCEDURE

Het is belangrijk dat alle golfers gebonden zijn aan het SI-Reglement omdat het een duidelijke en eenduidige procedure geeft bij een klacht op het gebied van seksuele intimidatie. Een professionele tuchtcommissie (met onder anderen (oud-)rechters, advocaten en artsen) behandelt de klacht en bij een eventuele veroordeling wordt de dader aangemeld bij het landelijk register voor SI. In dit register staan alle mensen die volgens het tuchtrecht zijn bestraft. Het Vertrouwenspunt Sport beheert het register en elke vereniging kan via de vertrouwenscontactpersonen van de NGF navraag doen of nieuw aan te trekken personeel of vrijwilligers hierin zijn opgenomen. NOC*NSF en NOV (Nederlandse Organisatie voor Vrijwilligers) werken met hetzelfde registratiesysteem zodat er een landelijk dekkend overzicht is.

OVER DE GRENS

Met het SI-Reglement is er aandacht voor seksuele intimidatie maar er zijn nog veel meer vormen van grensoverschrijdend gedrag zoals pesten, discrimineren, dopinggebruik en zelfs geweld. En aangezien de NGF als taak heeft clubs, banen en andere betrokkenen zich bewust te laten worden van wat geaccepteerd gedrag is en wat over de grens gaat, heeft ze al in 2010 twee vertrouwenscontactpersonen (VCP) aangesteld. Zij ondersteunen clubs bij het maken van een risicoanalyse en bij het formuleren van preventief beleid om een veilige sportomgeving te garanderen. Zij merken dat steeds meer besturen hun verantwoordelijkheid onderkennen en ook een VCP aanstellen voor hun vereniging. Eind januari zijn 21 van de 37 aangestelde VCP's bij elkaar gekomen om van elkaar te leren en de risico's voor de golfsport in kaart te brengen. Dat leverde bekende, maar ook verrassende inzichten op zoals u kunt zien in het kader hiernaast.

HULP VAN DE NGF

De NGF-vertrouwenscontactpersonen zijn:

- Mandy Boer, 06 - 270 520 70 en
- Janke van der Werf, 06 - 204 298 81

Risico-inventarisatie

GRENSOVERSCHRIJDEND GEDRAG IN DE GOLFSPORT:

Bij machtsongelijkheid:

- tussen golfprofessional en leerling;
- tussen jeugdcoach, jeugdbegeleider, talentcoach en jeugdspeler;
- tussen leden van de vereniging en horecapersoneel.

Bij geen machtsongelijkheid:

- tussen volwassen leden;
- tussen jeugdleden;
- van mentor of buddy tegen leden;
- van marshal tegen leden in de baan.

AAN WELK GRENSOVERSCHRIJDEND GEDRAG KUNNEN WE DENKEN?

- Dubbelzinnige (seksueel getinte) opmerkingen, bijvoorbeeld over kleding (die soms als aanstootgevend wordt beschouwd).
- Oneerbare voorstellen.
- Ongewenst aanraken, fysiek contact.
- Pesten.
- Buitensluiten van personen.
- Foto's, filmpjes die via sociale media worden verspreid.
- Opmerkingen over homo's, lesbiennes en andere groepen.
- Intimiderende manier van aanspreken.

WAAR OF WANNEER ZIJN ER RISICO'S?

- Tijdens lessen, met name in afgeschermde ruimtes, zeker ook bij een-op-een lessen.
- Als een begeleider of mentor met één persoon in de baan is.
- Bij marshals in de baan.
- Tijdens golfreizen.
- In kleedkamers (inkijk).
- Slecht verlichte plaatsen, bijvoorbeeld de route naar de parkeerplaats.

WELKE PREVENTIEVE MAATREGELEN KUN JE ALS VERENIGING NEMEN?

- Gebouwen en omgeving controleren op onveilige situaties (onder meer toegankelijkheid en verlichting).
- Afspraken maken over omgangs- en gedragsregels.
- Leden bewust maken van deze regels.
- De elf gedragsregels van NOC*NSF voor begeleiders laten ondertekenen door personen die jeugd begeleiden.
- Gedragsregels vaststellen voor het gebruik van sociale media.
- Gesprekken aangaan met personen die zich niet aan de omgangsregels houden.
- Een vertrouwenscontactpersoon aanstellen zodat er een centraal meldpunt is in de vereniging.

SPEEL LOTTO VOOR DE SPORT!

ÉN NATUURLIJK VOOR DE JACKPOT.



Lotto. | NGF Koninklijke Nederlandse Golf Federatie
Official partners

Met Lotto maak je elke week 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 worden sportverenigingen en top- amateursporters ondersteund, wordt talent ontwikkeld en worden lokale clubhuizen en trainingsfaciliteiten verbeterd. Dus als je van sport houdt, speel je Lotto! Ga naar lotto.nl, of speel mee in de winkel!

Lotto. DAT IS WIN WIN!

SPEEL BEWUST 18+ LOTTO.NL



Stern... heeft hart voor Birdies

Stern is de nieuwe partner van NGF op het gebied van duurzaamheid. Het NGF programma 'Committed to Birds' sluit direct aan op de reeds langlopende samenwerking van Stern met Vogelbescherming Nederland, die gericht is op het verbeteren van het leefklimaat van vogels in Nederland.

Stern is een landelijke automotive groep en specialist in mobiliteitsoplossingen op maat. Stern biedt mobiliteits-diensten als autoverhuur, autoleasing, wagenparkbeheer, bedrijfswageninrichtingen en schadeherstel.

U kunt ook bij ons terecht voor financieringen, verzeke-ringen, onderhoudscontracten en elektrisch vervoer tot 45 km/uur! Daarnaast heeft Stern 90 autodealerbedrijven van maar liefst 22 automerken. Met unieke combinaties van producten en diensten leveren wij maatwerk in mobiliteit.

STERN | *mobility matters*



Wedstrijdkalender: dé sociale binder voor iedereen?

Alweer een tijdje terug was ik manager van een golfbaan met een actieve vereniging en een wedstrijdkalender die jaarlijks, na stevig onderhandelen met de voorzitter van de wedstijdcommissie, tot stand kwam. Als exploitant bemoeide ik mij er vervolgens nauwelijks mee. Het functioneerde goed, club blij, leden blij, ik blij. Dat was in de tijd van de wachtlijst. Die om binnen te komen.
Twintig jaar verder zie ik dat wedstrijd-kalenders nog ongeveer hetzelfde zijn. Inmiddels zijn andere sporten hard aan het groeien, zoals hardlopen en fietsen, vaak in groepjes. Een sterke trend is dat mensen hun eigen activiteit organiseren en minder in clubverband sporten. Met een app is dat ook eenvoudig te regelen. Zo spelen voetballers hun eigen wedstrijdjes in het park, zonder club of KNVB. Van Berend Rubingh, de verenigingsgoeroe, hebben we geleerd dat het sociale verband het bindmiddel is voor die groepjes, meer dan de sport zelf.
Clubwedstrijden in golf zijn belangrijk; die vormen het bindmiddel voor een deel van de club. Voor dit deel is het misschien wel dé reden om lid te blijven. Maar hoe belangrijk is die kalender precies als maar circa twintig procent deelneemt aan de wedstrijden?
De vraag is dan ook hoe geschikt dat bind-middel nog is. Is de wedstrijdkalender aan vernieuwing toe? Zouden we ruimte in die kalender kunnen maken voor allerlei kliekjes die iedere club heeft? Zouden we kunnen promoten dat individuele leden zelf via apps wedstrijden organiseren? Voor het plezier of voor de strijd? Ruimte die de spelers bij mij niet kregen, want de wedstrijdkalender werd een jaar vooraf in steen gebeiteld. Destijds was er geen ruimte voor flexibiliteit en eigen initiatief. Golf is uitermate geschikt om de nieuwe trend waarin mensen zelf hun sport organiseren, te faciliteren. Het enige dat we nodig hebben is een open blik voor de wensen van een grotere groep leden dan de twintig procent die tot nu toe actief is. Zo kunnen we meer spelers betrekken bij hun sport en club.
De wereld verandert snel. Wat niet ver-andert, is de behoefte aan sociale binding. Door leden meer ruimte te geven hun eigen partijtjes te organiseren, ontstaat er meer betrokkenheid. En is golf weer bij de tijd.

Ik ben zeer benieuwd naar uw mening. Reacties ontvang ik graag op:
LK@nvg-golf.nl

Lodewijk Klootwijk,
directeur van de Nederlandse
Vereniging van Golfaccommodaties



Fair play, fair pricing

Op gewilde tee times ontstaat er drukte op de baan. Een hogere prijs voor die populaire starttijden kan (ook) zorgen voor een spreiding van de baanbezetting.

Het differentiëren van prijzen, zowel greenfees als lidmaatschappen, is actueel en veelbesproken in de branche. Vooruitlopend op de themadag waar dit item aan de orde is gekomen, stelde GolfMarkt al wat vragen aan Stan Josephi, deskundig op het gebied van revenue management.

Als golfer verbaast u zich al jaren over de vaste prijzen op de meeste golfbanen. Waarom?
"Ik loop met een aantal collega's regelmatig negen of achttien holes. Niemand van ons is lid van een golfclub; we golfen dus steeds op verschillende banen. Als we een reservering maken, zijn daar geen voorwaarden aan verbonden en verschilt de prijs alleen op basis van het aantal holes. De enige differentiatie die ik tegenkom, zijn hogere greenfees in het weekend of twilight-tarieven. Ik zou het logisch vinden om drukke of populaire tijdstippen sowieso anders te prijzen. Dit moet natuurlijk wel gebaseerd zijn op betrouwbare data en het beleid kan voor iedere course anders zijn. Het uiteindelijke doel is om de omzet te optimaliseren; het spreiden van de bezetting kan hier concreet aan bijdragen en creëert een win-winsituatie voor exploitanten en golfers."

Uw verbazing wordt natuurlijk gevoed door al uw kennis en ervaring op het gebied van revenue management (RM). Is dit vakgebied wel toepasbaar op de golfsport?
"Zeer zeker. Het spelen van negen of achttien holes vertoont veel overeenkomsten met producten uit de hotelindustrie, mijn achtergrond. Het vergelijk kan zelfs bijna een-op-een worden gemaakt:

- *Vergankelijkheid*. Het product heeft een *sell by date*. Als een tee time niet of slechts gedeeltelijk wordt verkocht, is die omzet voor altijd verloren.
- *Relatief vaste capaciteit*. De maximale capaciteit is het aantal tee times per dag vermenigvuldigt met het aantal golfers per flight. Natuurlijk zit hier iets van rek in, we kunnen de flights iets dichter op elkaar plannen, maar die mogelijkheden zijn niet onbegrensd.



Elementen van het RM-proces (Stan Josephi)

WAT IS REVENUE MANAGEMENT?

Stan Josephi: "Mijn definitie is: The art and science of optimising total contribution of an organisation's multiple revenue streams by controlling price and availability of products in line with the strategic direction of the organisation. In andere woorden, het doel moet zijn om de bijdrage van iedere speler te optimaliseren door de prijs en beschikbaarheid van de producten te managen op basis van data en inzicht."

- *Hoge vaste en lage variabele kosten (omgerekend per persoon)*. Ook als er niet wordt gespeeld, lopen de vaste kosten door. Maar een persoon (extra) laten spelen is relatief goedkoop. De insteek is dat de inkomsten die boven de variabele kostprijs uitkomen, voor de vaste kosten gebruikt worden. Het is dus voordeliger om iemand tegen een sterk gereduceerd tarief te laten spelen dan om de capaciteit onbenut te laten.
- *Variabele vraag*. De vraag wisselt per dag en zelfs per uur van de dag. Niet iedere dag of tijdstip is even populair. Hier geldt de wet van vraag en aanbod, populaire tijdstippen kunnen anders worden geprijsd.
- *Prijsdifferentiatie per type speler.* Verschillende mensen hebben een verschillende bereidheid tot het betalen van een prijs. En zelfs dezelfde mensen zijn bereid op verschillende momenten een andere prijs te betalen. Dit kan onder meer afhankelijk zijn van wie er betaalt, de groepssamenstelling en het doel van de ronde.
- *Reserveringen*. Een gedeelte van de boekingen wordt vooraf gemaakt. Dit stelt de exploitant in staat een forecast te maken en prijzen aan te passen naar gelang het moment van boeken, groepsgrootte, verwachte bezetting, etc."

Er zijn al vaker voorbeelden uit de vlieg- en hotelwereld gebruikt om de golfwereld (een beetje) op zijn kop te zetten. De voorbeelden spreken aan en zijn duidelijk, waarom is het dan toch zo moeilijk om RM toe te passen?
"De belangrijkste stap om RM succesvol te kunnen implementeren, is dat het moet worden begrepen en omarmd door alle stakeholders in een organisatie, inclusief of misschien wel juist door het management. Er moet een cultuur groeien waarin het toepassen van verschillende prijzen voor verschillende mensen normaal wordt. Het management moet dus niet op de paniekknop drukken als de bezettingsgraad (nog) niet is behaald en receptionisten moeten geen moeite hebben om spelers uit te leggen waarom ze een ander tarief betalen. Daarnaast is een goed inzicht in boekingsgedrag en -patronen van spelers belangrijk voor het nemen van de juiste beslissingen. Het doel van RM is simpel, het optimaliseren van opbrengst, maar de toepassing in de praktijk is een complex proces dat bestaat uit een aantal elementen die van elkaar afhankelijk zijn, zoals hiernaast in het figuur *Elementen van het RM-proces* te zien is."

In een artikel noemde u 'perceived fairness of flexible pricing'. Wat zou u zelf als golfer fair vinden?
"De *perceived fairness* wordt mede bepaald door de mate van informatievoorziening van het te voeren prijsbeleid. Het is nooit de bedoeling het prijsbeleid complexer of ondoorzichtig te maken. Integendeel, het te voeren beleid moet helder en duidelijk

NEXT PAGE

NGF ZAKELIJK FACTSHEETS

CAO GOLFBRANCHE

VOORKOMEN EN VERZEKEREN

MILIEUZORG

ENERGIEBESPARING

ERFPACHT VOOR GOLFBANEN

SUBSIDIES IN DE GOLFSPORT

BELASTINGEN

BTW

GOLF SPORT BUSINESS MODEL

FAIR PLAY FAIR PRICING

GOLFMARKT

VERKRIJGBAAR VIA NGF INFORMATIEPLEIN

uitlegbaar zijn. Dat houdt dus in dat er geen wirwar van prijzen mag ontstaan. Verder kun je kortingen alleen aanbieden in combinatie met een restrictie; in de hotelindustrie spreekt men over *rate fences*. De kortingen kunnen gekoppeld zijn aan het moment van spelen, de transactie (het moment en de manier van reserveren of betalen), aan spelerskenmerken (ledenvoordeel) of zelfs aan het type product (wel of geen mogelijkheid tot annuleren of veranderen). Ik vind het logisch dat ik meer betaal voor mijn greenfee als ik kan annuleren. Of omgekeerd, dat ik een betere prijs krijg als ik vooruit moet betalen en/of niet kan annuleren. En natuurlijk vind ik het ook logisch dat ik op een druk tijdstip een hogere prijs betaal dan op een rustig moment. Ik kan er immers voor kiezen om op een goedkoper tijdstip af te slaan!"

Maar wat zegt u tegen golfers die flexibele tarieven niet fair vinden omdat ze meer moeten betalen?
"Het zou kunnen dat sommigen meer en anderen minder gaan betalen. Het biedt golfers de mogelijkheid tot een betere deal, alleen is dat wel afhankelijk van hoe flexibel je bent. Het is juist wel fair want prijsgevoelige spelers kunnen (nog steeds) tegen een gereduceerd tarief spelen, maar misschien niet meer op ieder moment van de dag. Immers: *tell me when you want to play and I tell you what to pay* of *tell me what you want to pay and I tell you when to play*."

Hiervoor ging het over greenfees, maar ook bij lidmaatschappen wordt inmiddels veel nagedacht over flexibele vormen. De angst is echter dat golfers dan kiezen voor een beperkter lidmaatschap, dus minder gaan betalen waardoor de totale omzet omlaag gaat.
"RM is niet een ander woord voor *discounting*. Sherri Kimes van Cornell University heeft twee strategische kernpunten van RM beschreven: prijs en duur. Oftewel, we kunnen omzetoptimalisatie bereiken door het nauwkeurig managen van de capaciteit, bijvoorbeeld de duur van een ronde streng handhaven zodat we een maximale bezetting kunnen draaien of overboeken om lege plekken te voorkomen (hiervoor geldt overigens wel dat je hiervoor je data grondig moet analyseren). Daarnaast kunnen we omzet optimaliseren door het aanbieden van verschillende prijzen aan verschillende mensen/spelers en in te spelen op de prijsgevoeligheid van spelers. De vraag of flexibele lidmaatschappen tot een omzetstijging of -daling zullen leiden, is van zoveel dingen afhankelijk. Ik hoop dit jaar mijn theoretische kennis (en ervaring) met de NGF te delen, zodat we tot meer gefundeerde informatie kunnen komen."

TIPS

Robert Cross, een van de goeroes van het eerste uur op het gebied van RM in de luchtvaart en hotelindustrie, heeft een aantal core concepts waar u ook uw voordeel mee kunt doen:

- Focus op prijs in plaats van kosten.
- Stel prijzen vast op basis van de markt(vraag) in plaats van de kosten.
- Bewaar (een deel van) je product voor je meest waardevolle klanten (en dit zijn niet altijd de klanten of spelers die de hoogste prijs betalen!).
- Bepaal verschillende prijzen voor verschillende doelgroepen. One price fits all werkt niet.
- Neem beslissingen op basis van data en kennis, niet op basis van onderbuikgevoel.
- Evalueer je beslissingen op een continue basis (trial & error); het is een leerproces.

De golfwereld, de prijsstelling in golf, wordt nog vooral ingegeven door een solidariteitsgedachte (iedereen betaalt evenveel) terwijl de trend individualisering is. Kunt u, ook met uw RM-achtergrond, een reden vinden om dit solidariteitsprincipe in stand te houden?
"Een reden om het huidige beleid in stand te houden zou wat mij betreft een bewuste strategische keuze moeten zijn. Bijvoorbeeld als je met elkaar de keuze hebt gemaakt om een golfclub te zijn waar solidariteit belangrijk is. Een voorbeeld uit de hotelindustrie: er zijn hotels die hun kamers nooit voor minder dan 125 euro aanbieden omdat ze zich op een specifieke doelgroep richten zoals zakelijke reizigers. In hun ogen mixt die zakelijke doelgroep niet met het segment dat boekt voor bijvoorbeeld 75 euro per nacht. Kortom, RM blijft altijd een *art and science* waar voldoende ruimte blijft voor input en besluitvorming door mensen. Voorwaarde is natuurlijk wel dat die mensen over de juiste kennis en inzicht beschikken!"

Geïnteresseerd of vragen? Stuur een mail naar Joris Slooten via zakelijk@ngf.nl



WIE IS STAN JOSEPHI?

Stan Josephi is Senior Lecturer Revenue Management op de NHTV Breda met een ruime internationale ervaring. Sinds 1998 heeft hij in de hospitality industry uiteenlopende rollen vervuld op het gebied van revenue management waardoor hij de discipline vanuit verschillende invalshoeken heeft benaderd: als trainer, consultant, opleider en researcher. In 2015 is hij gepromoveerd aan de Maastricht School of Management en hij publiceert regelmatig over revenue management. In zijn vrije tijd geniet Stan Josephi van zijn gezin en kun je hem regelmatig vinden op de golfbaan.

Sportieve gemeenten

Waar wordt het meest gesport en waar het minst? En hoe zit het met de mate van bewegen in verschillende gemeenten? Het Kenniscentrum Sport zocht het uit en peilde de sportdeelname. Hier de belangrijkste conclusies.

NOORDELINGEN BEWEGEN HET MEEST

Het percentage volwassenen dat voldoet aan de beweegnorm is het hoogst in een aantal gemeenten in het noorden van het land, op de Waddeneilanden en in Noord-Holland. Gemiddeld gezien voldoet 61% van de bevolking van 19 jaar en ouder aan de beweegnorm.

MINSTE SPORTDEELNAME IN ZEELAND EN RIVIERENLAND

In veel van de gemeenten die liggen in de zogenaamde *bible belt* (het gebied dat loopt van Zeeland over midden-Nederland naar de Veluwe) ligt het aantal sporters onder het Nederlands gemiddelde.

HOEVEEL SPORTBONDLEDEN HEEFT IEDERE GEMEENTE?

De percentages sportbondleden in Limburg en Zeeland zijn gemiddeld lager dan in de rest van Nederland. De gemeenten waar het aandeel sportbondleden het laagst is, zijn te vinden in Zuid-Limburg (Vaals, Kerkrade, Heerlen en Maastricht) en de Randstad (Rotterdam en Amsterdam).
In 2014 waren 4,4 miljoen mensen lid van een of meer van de 76 bij NOC*NSF aangesloten sportbonden. Gemiddeld was 25% van de Nederlandse bevolking lid van een of meerdere sportverenigingen. Mensen met meerdere lidmaatschappen tellen maar één keer mee. Naarmate de leeftijd stijgt, neemt het aantal leden af:

- 5- tot 10-jarigen: 45%
- 10- tot 25-jarigen: 44%
- 25- tot 45-jarigen: 23%
- 45- tot 65-jarigen: 23%
- 65-plussers: 16%

Bron en meer info:

www.allesoversport.nl/artikel/wat-is-de-meest-sportieve-gemeente



Pensioenzaken: belangrijk, ingewikkeld en in beweging

Het staat werknemers niet altijd goed voor ogen hoe zijn of haar pensioen geregeld is. Ook voor werkgevers is het een lastig gebied dat ook nog eens continu in beweging is. Deskundig advies is vaak noodzakelijk.

De pensioenwereld verandert voortdurend en dat is ook relevant voor de golfsport. Zo moest de pensioenuitvoerder van de golfsport de premie verhogen omdat anders, door de aanhoudend lage rente, de uitkeringen op termijn niet konden worden gegarandeerd. Voor werkgevers is dat schrikken (en slikken). Tal van pensioenvragen komen op. Voor werkgevers is het belangrijk te weten wat de pensioenlasten zullen zijn en of deze lasten betaalbaar blijven. Daarbij komt dat er wellicht keuzes moeten worden gemaakt voor alternatieve pensioenregelingen. Bent u als werkgever daarbij gebonden aan cao-afspraken? Mag u pensioenregelingen aanpassen? Voor werknemers is het belangrijk goed geïnformeerd te worden over de consequenties van veranderingen voor hun pensioenuitkeringen, en natuurlijk de risico's die daarmee gepaard gaan. Naast deze partijen zijn er in de golfwereld ook ondernemers en zzp'ers zoals golfprofessionals, voor wie weer eigen pensioenvragen gelden: is er voldoende financiële ruimte om een pensioen op te bouwen en wat is daarvoor de beste manier?

Ontwikkelingen

In de golfmarkt hebben brancheorganisaties de laatste tijd alternatieve pensioenregelingen aan de medewerkers voorgesteld. Ook bij het implementeren van alternatieven is het belangrijk zorgvuldig om te gaan met de werknemers en het nakomen van eerder afgesproken spelregels. De cao van de golfbranche loopt immers tot 1 juli van dit jaar en daar mag niet zonder slag of stoot van worden afgeweken.

Het kan moeilijk zijn te overzien welke consequenties volgen uit nieuwe constructies, waarbij bijvoorbeeld het beleggingsrisico bij de werknemer komt te liggen en waarbij de garantie van een pensioenuitkering niet meer kan worden gegeven. Deskundig advies kan dan nuttig, en soms ook heel erg nodig zijn.

Deskundig advies

Als u vragen heeft over pensioenen kunt u bij verschillende partijen terecht. Voor de golfwereld zijn dit onder andere:

- Voor vragen over pensioen en de cao Golfbranche: NVG pensioenhelpdesk, Peter Wensink, peter@wensinkvandaag.nl, 0546-769116.
- Voor meer informatie over pensioenregelingen: Raadgevers Pensioen (www.raadgeverspensioen.nl), Peter van den Broek (directeur), pvandenbroek@raadgeverspensioen.nl en 06-51941972.

"Na afloop is het zo mogelijk nog gezelliger"

WAT BEGON ALS EEN AARDIG INITIATIEF VAN EEN AANTAL CLUBGOLFERS UIT TWENTE, IS UITGEGROEID TOT EEN SUCCESVERHAAL. DE VRIENDEN VAN DRIENE ZORGEN NIET ALLEEN VOOR DIVERSITEIT EN LEVENDIGHEID OP DE CLUB, MAAR OOK VOOR EEN GESTAGE LEDENGROEI.

Op de foto het 'bestuur' van de Vrienden van Driene (vlnr): Ruud Fabels, Martin Gerritzen, Rob Oldeman en Melvin de Boer



TEKST: **JAN KEES VAN DER VELDEN** | BEELD: **RONALD SPEIJER**

Leden, sponsoren en alle liefhebbers van golf, zaken doen en gezelligheid, elke woensdag is het raak op de Golfclub Driene. Komen en meedoen, after all een gezellig drankje en eten... Het leven is zo mooi... en het wordt alleen maar nog mooier.

Een berichtje van ene Ruud Winkelhuis op de Facebookpagina van de Vrienden van Driene. Die vrienden zijn golfers die sinds 2013 op zoveel mogelijk woensdagen gezellig samen de baan in gaan. Iets waar veel mensen naar op zoek zijn en dus een voorbeeld hoe je als golfclub met een aanbod op maat verschillende mensen kan vinden, boeien en binden. De Golfclub Driene werd in de jaren negentig opgericht. De Twentsche Golfclub verhuisde naar Ambt Delden, maar niet alle leden wilden overstappen. Zij bleven liever op de negen-holesbaan spelen die in de jaren twintig was aangelegd en vormden een nieuwe vereniging. De Vrienden van Driene werd een club binnen die club.

Een succesvol clubje?
"Ja, het is een succes", zegt Ruud Fabels, een van mannen die aan de wieg stonden. "We hebben voor behoorlijk wat nieuwe leden gezorgd. Volgens mij ruim zeventig, al heb ik ook wel horen zeggen dat het er negentig zijn. Golfclub Driene heeft nu zo'n 450 leden. Dat zijn er meer dan een paar jaar geleden, in een tijd dat steeds minder mensen lid worden en in een regio met vijf, zes andere banen. Daar zijn we best trots op. Het succes wordt bepaald door de dynamiek van de groep. Het is misschien wel anders dan je op een club als Driene zou verwachten. Niet echt old-school-golf, minder formeel. Daarom zal niet iedereen zich bij ons thuis voelen. Maar ik heb het gevoel dat de club toch wel blij met ons is."



"Het succes wordt bepaald door de dynamiek van de groep"

Maar wat is het geheim van deze groep mannen, van wie het gros tussen de 30 en 55 jaar is?
"Een gedeelte van de leden van het eerste uur kende elkaar van de tennisbaan: vaste avond, drankje na afloop. En hoewel we golf allemaal erg leuk vonden, misten we die gezelligheid. Dus begonnen we deze club. Het bestuur zag het ook wel in ons zitten. In ieder geval genoeg om ons op de woensdagavonden de ruimte te geven."

Het is de dynamiek van de groep die het succes heeft bepaald. Wat is die dynamiek dan?
"Serieus spelen, meestal four ball-better ball matchplay. Maar dan ook weer niet echt formeel. Elkaar een beetje afzeiken in de baan hoort erbij. Met veel humor, dat wel. Op een gemiddelde avond komt er zo'n veertig man. Na afloop is het zo mogelijk nog gezelliger. Samen wat eten, drinken en veel lachen. Dat is wat we zochten."

Was het voor de andere leden wennen?
"Alles wat nieuw is, kan als een bedreiging overkomen. Maar het past ook bij deze streek: Tukkers kijken graag de kat uit de boom. Maar om aan te geven dat de rest van de club onderhand aan ons gewend is: we spelen eens per jaar tegen de spelers van de wekelijkse herenmiddag."

De Vrienden organiseren inmiddels ook andere clubactiviteiten. Ligt een bestuursfunctie in het verschiet?
"Ik denk dat de Vrienden van Driene best een rol in het bestuur willen, en sterker nog, ik denk dat het belangrijk is voor de doorontwikkeling van de club. De huidige bestuursvorm vraagt echter te veel tijd voor iemand die ook een drukke baan en gezin heeft. Daarom ligt er een voorstel om samen met het zittende bestuur te kijken naar een nieuwe vorm. Die minder vraagt van meer mensen. Want ook binnen de Vrienden van Driene leeft de club en zit voldoende ervaring om de frisse wind te zijn die iedere golfclub nodig heeft om de turbulente veranderingen in de golfsport om te buigen tot kansen."

MEER WETEN?
www.golfclubdriene.nl
www.vriendenvandriene.nl
nl-nl.facebook.com/VriendenVanGolfclubDriene




ACUSHNET NEDERLAND BV • HEIBLOEMWEG 3 • 5704 BS HELMOND WWW.FOOTJOY.DE



Insights drive performance Everywhere analytics

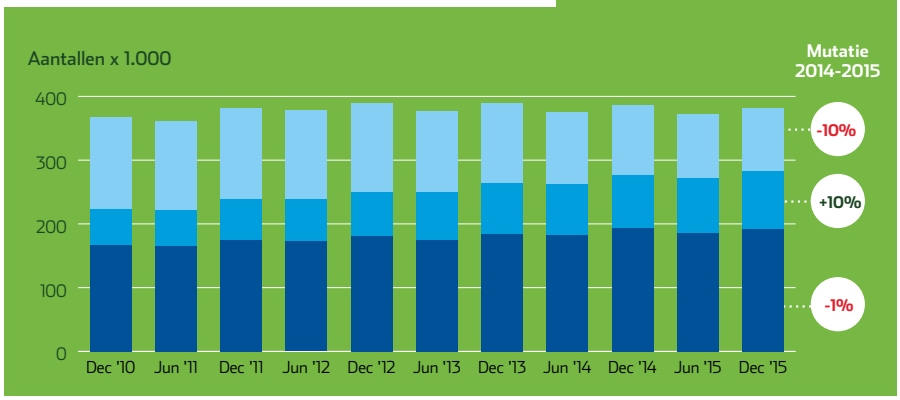
Check deloitte.nl/data-analytics

© 2016 Deloitte The Netherlands

Deloitte.

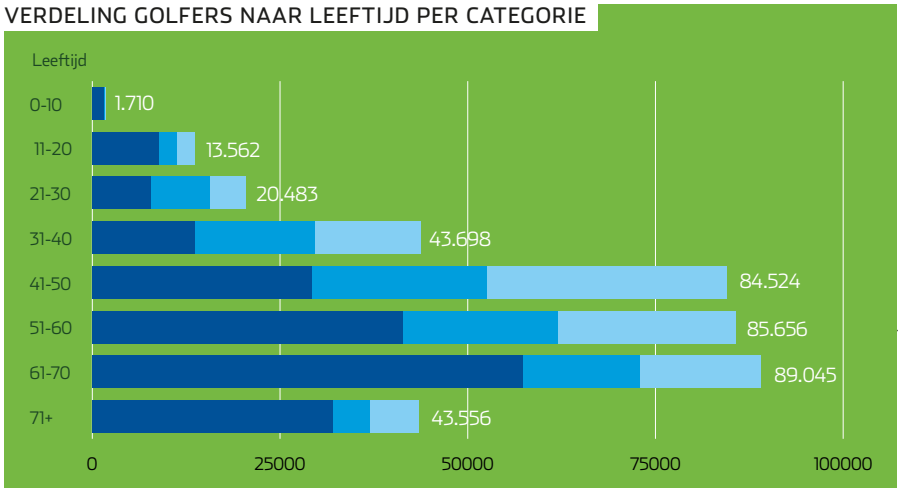
NGF GOLFMARKT DASHBOARD

ONTWIKKELING AANTAL GOLFERS VAN 2010-2015



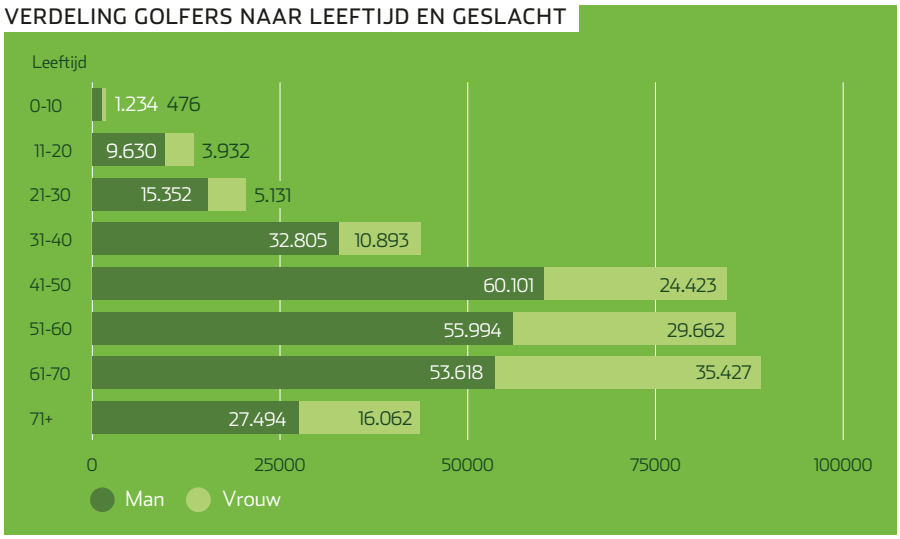
Grafiek 1 In december 2010 telde Nederland 166.316 golfers die verbonden waren aan een club met een homecourse. In december 2015 waren dit er 191.873, wat een stijging van in totaal 15% betekent in vijf jaar. Deze groei liet wel een dalende trend zien; in 2015 nam het aantal golfers verbonden aan een golfclub met een homecourse voor het eerst af, met 0,9%. De St. Golfsport is, zoals bekend, gesloten en het aantal leden daalde afgelopen jaar met 10.000. Golfclubs zonder homecourse lieten een ledenstijging zien, naar ruim 90.000 golfers.

VERDELING GOLFERS NAAR LEEFTIJD PER CATEGORIE



Grafiek 2

VERDELING GOLFERS NAAR LEEFTIJD EN GESLACHT



Grafiek 3

382.235

geregistreerde golfers in Nederland op 31-12-2015

Mutaties 2014-2015

(Peildata 31-12-2014 t/m 31-12-2015)

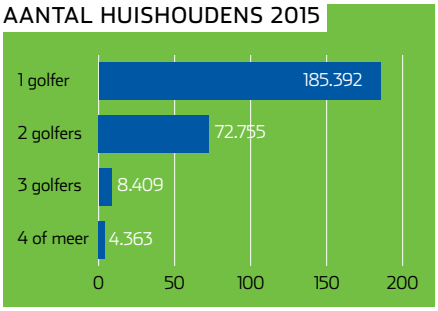
Golfers met homecourse	**-1%** ↓
Golfers zonder homecourse	**10%** ↑
Golfers Stichting Golfsport	**-10%** ↓
TOTAAL	**-1%** ↓

Legenda

De vermelde categorieën zijn:

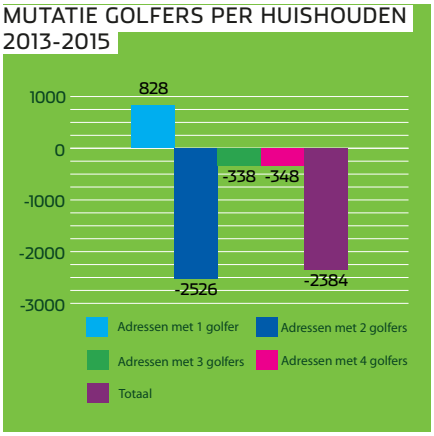
- Golfers met homecourse
- Golfers zonder homecourse
- Golfers Stichting Golfsport

AANTAL HUISHOUDENS 2015



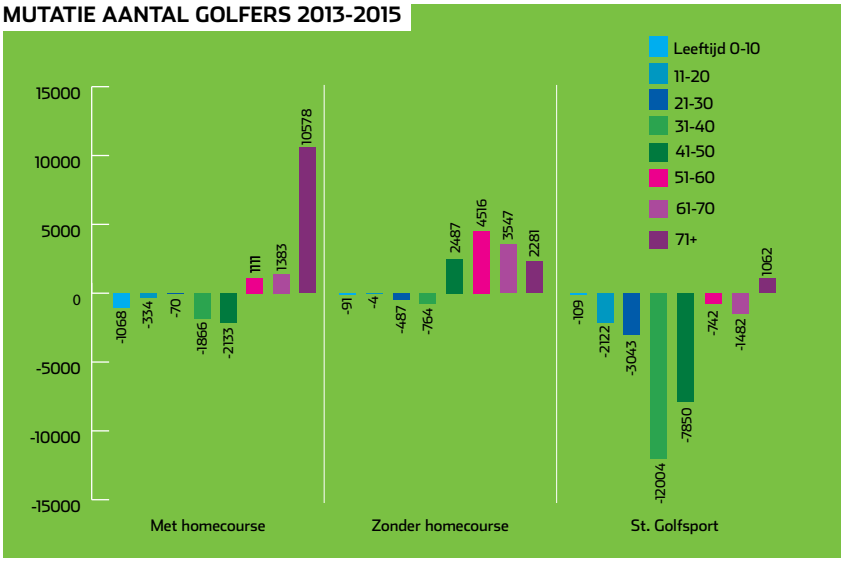
Grafiek 4

MUTATIE GOLFERS PER HUISHOUDEN 2013-2015

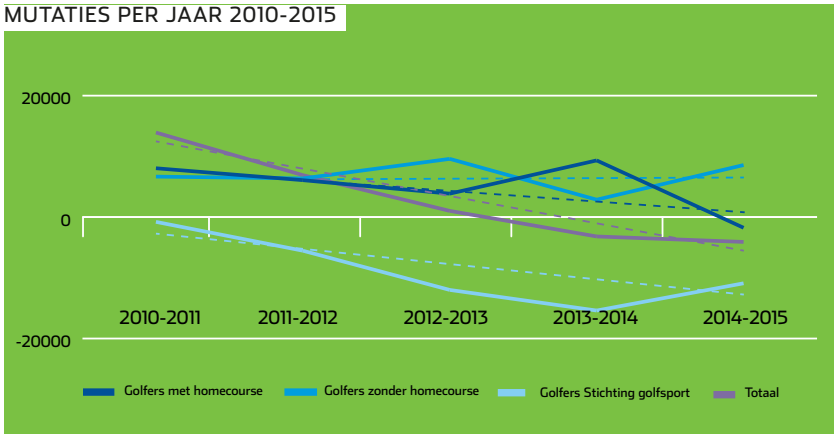


Grafiek 5

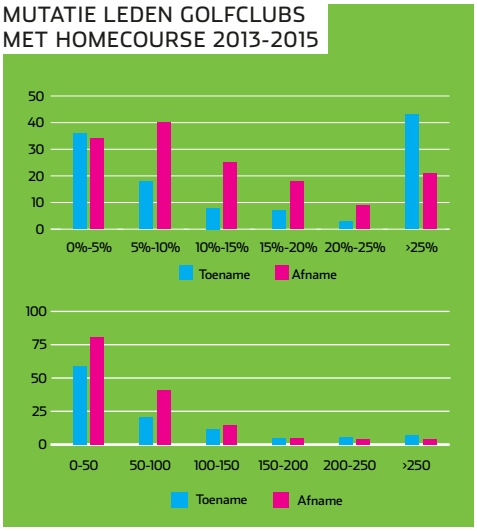
Het aantal huishoudens met één golfer is groot. Zeker als je dit afzet tegen het aantal eenpersoonshuishoudens. Aan de mutatie is te zien dat in de afgelopen twee jaar het aantal huishoudens met één golfer is toegenomen en het aantal huishoudens met meerdere golfers is afgenomen. Leden zijn ambassadeurs van de club, daar liggen kansen. We moeten families aan de golfsport zien te verbinden.



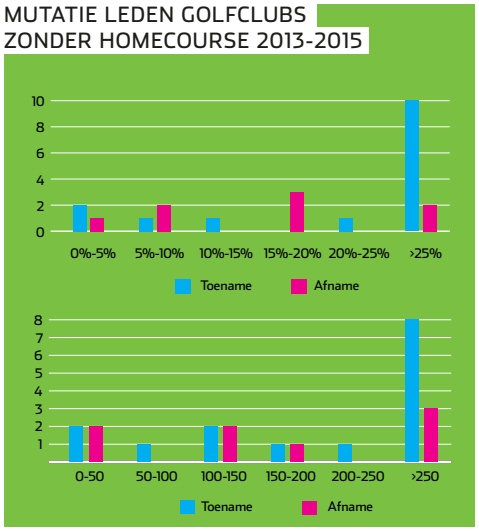
Grafiek 6 en 7 De ontwikkeling in 2013-2015 in leeftijdscategorieën en verder onderverdeeld in: met homecourse, zonder homecourse en St. Golfsport.
We zien een grote toename in de categorie 71+ en die trend zet zich de komende jaren door. De aantallen golfers tot 51 jaar zijn een stuk minder positief. Daar zien we voornamelijk een afname. De St. Golfsport laat het verloop zien van een golfclub waar geen nieuwe leden worden toegelaten: een grote afname tot 51 jaar en de categorie 71+ laat nog een stijging zien door het ouder worden van de huidige leden. Golfclubs zonder homecourse zijn in trek bij 'jongere' leeftijdsgroepen: 63% van de golfers tot 51 jaar is lid van een club zonder baan.



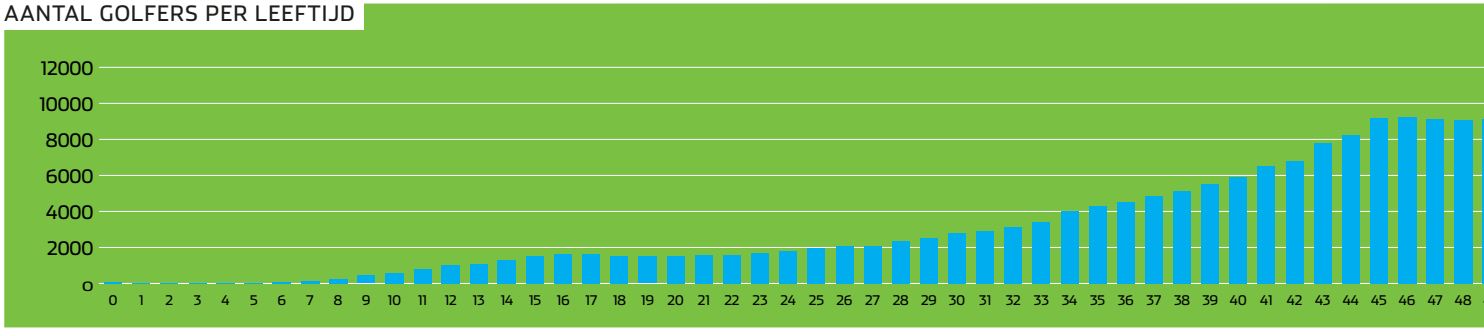
Grafiek 12 Vanaf 40 jaar nemen de aantallen snel toe waarbij veertigers over het algemeen kiezen voor een golfclub zonder homecourse. De generatie babyboomers gaat voor een grote toename zorgen van het aantal golfers in de categorie 71+. Het zou mooi zijn als we deze groep lang aan de golfsport verbonden kunnen houden. Tegelijkertijd moeten we ons best doen de sport aantrekkelijk te houden/maken voor de nieuwe generatie.



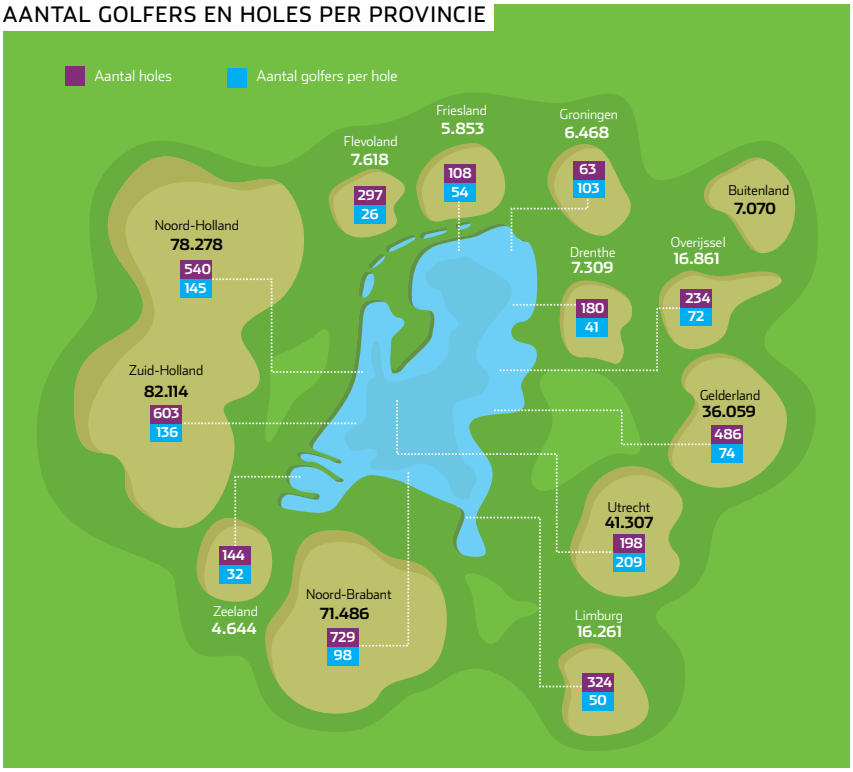
Grafiek 8 en 9 Zo'n 90 golfclubs met een homecourse hebben te maken gehad met een daling van 5% tot 25% van het totaal aantal leden. Dit zijn forse aantallen waarbij het in de meest gevallen, absoluut gezien, om 100 leden of minder gaat. Positief is dat er ook nog 110 golfclubs zijn die wél ledengroei hebben.



Grafiek 10 en 11 Golfclubs zonder homecourse laten grote ledenstijgingen zien. 35% heeft een toename van meer dan 250 leden. Tien golfclubs zonder homecourse hebben een stijging van meer dan 25% van het totaal aantal leden dat zij in 2013 hadden.

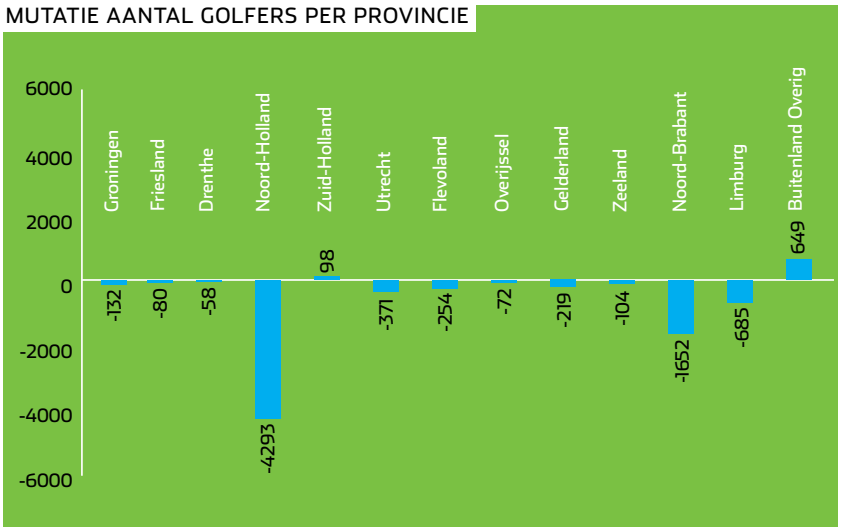


AANTAL GOLFERS EN HOLES PER PROVINCIE

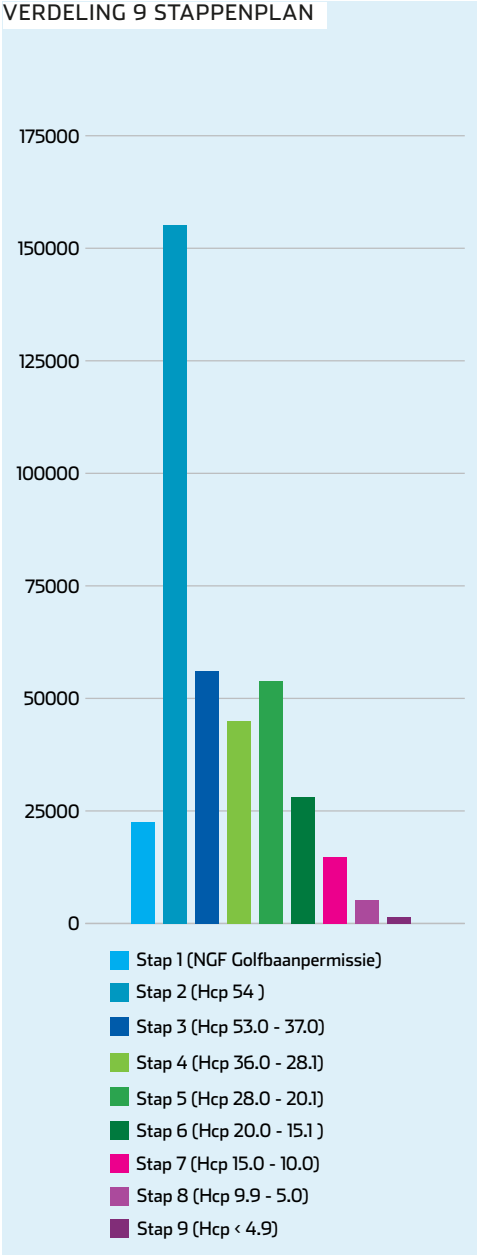


Grafiek 13 en 14 Sinds begin dit jaar wordt er geen onderscheid meer gemaakt in EGA Handicap-holes en clubhandicap-holes. We laten hier dus per provincie het totaal aantal holes zonder onderscheid zien en het totaal aantal golfers per provincie. De provincies met de meeste aantal golfers per hole zijn: 1. Utrecht (209), 2. Noord-Holland (145) en 3. Zuid-Holland (136). Opvallend is dat Noord-Brabant en vooral Noord-Holland een groot aantal golfers hebben verloren. In de provincie Zuid-Holland is een kleine stijging van het aantal golfers.

MUTATIE AANTAL GOLFERS PER PROVINCIE



VERDELING 9 STAPPENPLAN

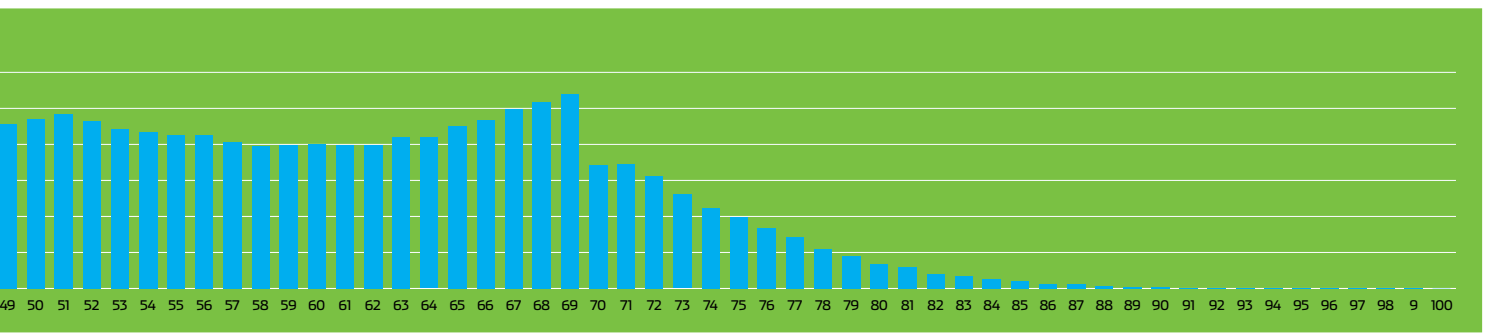


Peildatum 31 december 2015

Voor meer marktgegevens zie de digitale bijlage op GOLF.NL/GolfMarkt en NGF Informatieplein.

© NGF2016

› Meer informatie via Thijs Rolink, thijs@ngf.nl





"Het motto van de pro: scherp zijn en blijven"

OOK EEN GOLFSCHOOL MOET DE VERANDERENDE WENSEN VAN DE KLANT GOED IN DE GATEN HOUDEN. DAT REALISEERT DIRK SANDEE ZICH MAAR AL TE GOED. LESSEN OP MAAT, INSCHAKELEN VAN EXPERTS, KLEINE ATTENTIES, HET DRAAGT ER ALLEMAAL AAN BIJ DAT EEN GOLFER GRENZEN VERLEGT EN PLEZIER HOUDT IN ZIJN SPORT. EN DAARVAN KRIJGT DE PRO OP SPANDERSBOSCH DAN WEER VEEL ENERGIE.

DIRK SANDEE | LEEFTIJD **30** | FUNCTIE **Teaching golfpro (sinds 2011)** | VERBONDEN AAN **Golfpark Spandersbosch (sinds 2012)**
EERDER GEWERKT BIJ **Golfbaan Naarderbosch en de Kennemer Golf & Country Club. Op de laatste club geeft hij nog steeds jeugdlessen.**
PERSOONLIJKE DRIVE **Ik vind het geweldig om met elk type mens doelen te stellen en hen te begeleiden naar dat doel toe.**

TEKST: **JAN KEES VAN DER VELDEN** | BEELD: **KOEN SUYK**

Dirk Sandee is een van de zes pro's die zijn verbonden aan de door de PGA Holland erkende Golfschool Spandersbosch. "Ik werk er vier dagen per week", zegt Dirk Sandee, "met veel plezier omdat wij zessen allemaal verschillende persoonlijkheden hebben. We zijn daarom goed in staat onze leerlingen les te geven op de manier die bij hen past. In de loop der jaren is in golf de methode van lesgeven flink geëvolueerd. Dat is een logische ontwikkeling: de hele maatschappij vraagt om een meer specialistische aanpak. Waarom zou golf in dit opzicht anders zijn?"



"De hele maatschappij vraagt om een meer specialistische aanpak. Waarom zou golf in dit opzicht anders zijn?"

DENKEN IN DOELGROEPEN

De gedachtegang van Dirk Sandee – en veel van zijn collega's – sluit aan op hoe bestuur en directie van de PGA Holland denkt. Deze organisatie werkt deze maanden aan een beleidsplan dat onder andere als doel heeft de posities van de pro's op clubs en (commerciële) banen te versterken. Een goede basisopleiding is de eerste stap. Vervolgens kunnen A- en B-pro's hun voordeel doen met het steeds ruimere aanbod van door de PGA Holland ontwikkelde cursussen, bijscholingen en seminars. Sandee volgde eerst de CIOS-opleiding. "Het denken in doelgroepen stond daar al centraal. Het inleven in je leerlingen werd steeds belangrijker. Ik raakte op het CIOS en de opleiding tot golfpro meer en meer geïnteresseerd in de fysieke mogelijkheden en beperkingen van mensen."

ECHTE EXPERTS

Maar om je werk als golfpro goed te kunnen doen, is er meer nodig dan interesse. De golfswing is een van de lastigste en meest complexe bewegingen in sport. Niet iedereen is even atletisch en omdat je golf tot op hoge leeftijd kunt beoefenen, komen pro's nogal eens mensen tegen met een fysieke beperking. Maar dat is een breed begrip: van pijn in rug of schouder tot protheses en gedeeltelijke verlammingen. En toch willen ze allemaal zo veel mogelijk spelen. "Inderdaad, interesse is niet voldoende, zeker niet bij de groep die fysiek beperkter is", zegt Sandee. "Ik heb daarom veel cursussen en bijscholingen gedaan. En dan nog moet je soms echte experts inschakelen. Ik werk samen met een fysiotherapeut, Richard Beelen. Voor ik een golfer met een fysieke beperking op de mat krijg, zorgen Richard en ik ervoor dat we een compleet beeld van haar of hem hebben. Soms gaat Richard eerst aan het werk om de fysieke klachten te verhelpen. Soms ook geeft hij bij chronische beperkingen aan wat ik wel of niet met een leerling kan doen."

GOEDE THERAPIE

Zo meldde zich een golfer wiens rug op vier plaatsen was vergroeid waardoor hij een korset moest dragen. "Hij kon maximaal een half uur wandelen. Hij dacht dat golf echt voorbij was voor hem. We zijn met hem aan het werk gegaan en na een jaar waren we zover, dat hij weer achttien holes kon spelen. 'Je hebt me mijn hobby teruggegeven', zei hij tegen mij. Daar doe je het allemaal voor. Om een man als hij zijn sport en in feite een groot deel van zijn sociale leven terug te geven. Dat geeft mij veel energie." Sandee werkt ook samen met revalidatiecentrum De Trappenberg, dat vestigingen heeft in Huizen, Almere en Lelystad. "Ik help patiënten te begeleiden voor wie golf een goede therapie is. Het geeft zelfvertrouwen, maar helpt hen ook een betere lichaamsbalans te krijgen en zo de angst voor vallen kwijt te raken."

PROACTIEF ZIJN

Sandee ervaart dat de tijd van vijf dagen acht uur lesgeven voorbij is. Net als lesboeken die automatische volkwamen. "Het is misschien een cliché, maar je moet je proactief opstellen. Scherp zijn en blijven, dat moet het motto van de pro zijn. Dat betekent: je specialiseren, nieuwe lesproducten verzinnen en aan kleine attenties denken. Noteer bijvoorbeeld wanneer je leerlingen jarig zijn zodat je een felicitatieberichtje kunt sturen. Kleine moeite maar het wordt enorm gewaardeerd."



TEKST: **JAN KEES VAN DER VELDEN** | BEELD: **KOEN SUYK / GETTY**

ING Private Banking en de NGF zetten samen in op het verjongen en vernieuwen van golf.

Samenwerking met duidelijke doelen

ING Private Banking is met ingang van dit jaar de nieuwe hoofdsponsor van de Koninklijke Nederlandse Golf Federatie (NGF). Een belangrijk doel: golf verjongen en vernieuwen.

In de jaren 70 en 80 van de vorige eeuw kreeg het begrip sponsoring meer inhoud in de Nederlandse sportwereld. Maar de invulling bestond vooral uit het overmaken van een bedrag in ruil voor borden langs het speelveld, een logo op het shirt en een advertentie in het club- of bondsblad. In het tweede decennium van de 21ste eeuw liggen de zaken heel anders. Sportsponsoring is volwassen geworden. Voor een bedrijf is het aangaan van een verbintenis met een sportorganisatie nu een strategische keuze. Er is geen plaats meer voor hobbyisme. “We willen inderdaad niet alleen maar een bedrag overmaken en logo’s plakken”, zegt Arnout Bloys van Treslong, Directeur Beleggen en Experience Private Banking van ING. “Dit partnership met de NGF betekent dat alle betrokkenen actief meedoen. De komende maanden zal meer duidelijk worden over de invulling, maar het belangrijkste is dat alle partijen ideeën hebben.” Met *alle partijen* doelt Bloys van Treslong niet alleen op ING Private Banking en de NGF maar ook op TIG Sports, dat grote sport- en golfevenementen organiseert. De bank is namelijk de komende drie jaar ook partner van het KLM Open en hoofdsponsor van de ING Private Banking Golf Week, opvolger van het Deloitte Ladies Open. Steven Sedee, Manager Sportsponsoring van ING, is blij met het nieuwe partnership. “Natuurlijk omdat er veel golfers in de doelgroep van ING Private Banking zitten. Het is een sport waarin presteren, gezelligheid en zakelijk netwerken samenkomen. Dat betekent voor ons een goede aansluiting. We zijn de snelst groeiende private bank van Nederland. Dat willen we graag blijven en met het sponsoren van golf en grote kampioenschappen vergroten we ook onze naamsbekendheid.”

CULTUUROMSLAG

Het is niet alleen ING dat van een goede match spreekt. “ING is een zeer professionele organisatie met veel ervaring in de sportwereld”, legt NGF-directeur Jeroen Stevens uit. “De bank heeft een bereik dat voor de federatie nooit haalbaar zou zijn.” Sponsoring anno 2016 houdt ook in dat het speelveld gezamenlijk wordt bepaald en dat er doelen worden gesteld. “Veel speerpunten van de NGF komen overeen met hoe ING Private Banking het ziet”, aldus Bloys van Treslong. “Verjongen, de topsport vooruit helpen en vooral

"We zullen moeten laten zien wat we waard zijn"

Jeroen Stevens, directeur van de NGF

ook meer innovatie." Die elementen spreken de NGF aan, maar Stevens realiseert zich dat deze betrokken hoofdsponsor eisen stelt: "Het is voor golf, voor ons een prachtige kans. Maar we zullen moeten laten zien wat we waard zijn. Als we dat niet of niet voldoende doen, bestaat de kans dat men er na drie jaar mee stopt. Dus moet golf nu echt gaan vernieuwen. Ik durf in dit verband echt van een cultuuromslag te spreken."

MEER JEUGD

Vernieuwen moet inhoud hebben. Inhoud die ook kans van slagen heeft. Dat is ook de reden waarom de NGF ruim de tijd heeft genomen om het nieuwe jeugdprogramma RAAK! te lanceren. Dat gaat naar alle waarschijnlijkheid medio mei gebeuren. Doel is meer jeugd aan het golfen te krijgen. "Wetende dat het voor veel kinderen niet de eerste sport is", zegt Stevens. "Maar als je de drempels niet verlaagt en de toegankelijkheid niet verbetert, weet je dat je nooit meer jeugd aan het spelen krijgt. Bovendien: golf is een sport die je jarenlang kunt beoefenen. Als je nu op een in alle opzichten aantrekkelijke manier kinderen met golf in aanraking brengt, heb je een golfer of golfster voor het leven."

INNOVATIEVE APP

ING Private Banking, TIG Sports en de NGF werken de komende drie jaar intensief samen en dat is niet alleen op het gebied van jeugd. Sedee: "We willen het Nederlandse golf verder ontwikkelen. Zoals gezegd op het gebied van jeugd- en familiegolf. Maar denk ook aan een goede invulling van Golf Team Holland, aan het verder vernieuwen en verbeteren van de grote toernooien zoals het KLM Open." Bloys van Treslong nam bij het wereldkundig maken van het partnership ook het woord innovatie in de mond. "Een belangrijk element daarvan", licht Sedee toe, "is om te beginnen met de introductie van een app waarmee je je scores officieel registreert en waarmee je real time weet wat je nieuwe handicap is. Maar je kunt ook zien of en hoe je vrienden progressie maken."

BELEVING

Hoe je het ook wendt of keert, grote evenementen zoals het KLM Open zijn momenten waarop je je als sponsor in een vaak meer traditionele manier aan golfliefhebbers toont - ter plekke of wereldwijd op tv. Ook daar heeft de nieuwe hoofdsponsor van het Nederlandse golf ideeën over. En die zijn zeker niet allemaal traditioneel. "We kijken of we elementen van de Amerikaanse toernooien naar Nederland kunnen halen", zegt Sedee. Hij denkt dan bijvoorbeeld aan een par drie die helemaal of nagenoeg helemaal door een tribune wordt omringd. Het mooiste voorbeeld is de korte zestiende van het Phoenix Open. Als golf en beleving ergens samenkomen, dan is het wel daar. "Of het haalbaar en wenselijk is, gaan we nog uitzoeken", aldus Sedee. "Maar we hebben op dit idee al meerdere positieve reacties gekregen."



Er zijn ideeën om elementen van de Amerikaanse toernooien naar Nederland te halen, zoals het omringen van een hole door een tribune. [Beeld: Getty Images]



DE NATIONALE OPEN GOLFDAGEN 2016

Laat jong en oud zien hoe leuk golf is!

TEKST: **MARI TRINI HERMOSO** | BEELD: **KOEN SUYK**

Nieuwe golfers verwelkomen doen we natuurlijk het hele jaar door, maar extra feestelijk wordt het tijdens de Nationale Open Golfdagen. Dan promoten met z'n allen de golfsport. In het voor- en najaar kunnen we Nederland laten zien waarom golf zo'n leuke sport is.

Al meer dan vijftien jaar organiseren de NVG, NGF en PGA Holland samen met u de Nationale Open Dagen. We hebben ervoor gekozen om dit jaar het evenement twee keer te laten plaatsvinden: de voorjaarseditie op 23 en 24 april en de najaarseditie van 17 tot en met 24 september. Die laatste sluit aan bij de European Week of Sport. De Nationale Open Golfdagen bieden een uitgelezen mogelijkheid om potentiële golfers voor de golfsport te enthousiasmeren, bestaande golfers naar de baan te trekken maar ook om mensen uit de omgeving te laten zien wat er achter de hekken gebeurt. Golf kampt met een imago dat de sport besloten is en daar moet verandering in komen. Wil je als sportclub immers een gezonde toekomst tegemoet gaan, is het belangrijk de dialoog aan te gaan met je omgeving. Geef daarom (letterlijk) je visitekaartje af aan alle genodigden: niet-actieve leden, niet-leden, niet-golfers, potentiële sponsors, gemeente, scholen, natuurclubs, wandelgroepen, scouting, gezondheidsinstanties, etc. Zij kunnen tijdens de open dagen op een ontspannen manier kennismaken met de golfbaan(omgeving) en de horeca. Ook kunt u laten zien welke meerwaarde u kunt bieden. Vertel scholen dat ze activiteiten kunnen organiseren op de golfbaan, laat gezondheidsinstanties zien dat golf een goede revalidatiesport is, moedig sponsoren aan om bedrijfsfeestjes te organiseren in het clubhuis of, heel eenvoudig, vertel dat iedereen welkom is de golfbaan te gebruiken als wandel- of fietsgebied of te komen lunchen in het clubhuis.



Amsteldijk liet tijdens de open dag zien dat hun prachtige oefenfaciliteiten voor iedereen toegankelijk zijn.

MEER INFORMATIE?

Heeft u vragen over de invulling van de Nationale Open Golfdagen of over het handboek, neemt u dan contact op met Cynthia Dassen van de NVG (cd@nvg-golf.nl of 020-3306103) of Patty Smit van de NGF (patty@ngf.nl of 06- 39897039).

CHECKLIST ORGANISATIE NATIONALE OPEN GOLFDAGEN

Een goede voorbereiding is het halve werk. Hierbij de stappen die van belang zijn voor geslaagde open dagen.

ZORG VOOR COMMITMENT

Zorg voor goed contact met en commitment van alle partijen die betrokken zijn bij de organisatie van de Open Golfdag(en). Samenwerking is belangrijk.

GEBRUIK HET GOLFSPORT BUSINESS MODEL

Dit model in het handboek Open Golfdagen (verkrijgbaar bij de NGF) is van toegevoegde waarde bij de organisatie van een succesvolle open dag.

STEL EEN GOED PROJECT-TEAM SAMEN

Zet verschillende soorten mensen met diverse kwaliteiten bij elkaar voor een optimaal resultaat Denk bijvoorbeeld aan een voorzitter, penningmeester, hoofd sales, hoofd events, golfprofessional, etc.

DENK NA OVER HET AANBOD ACTIVITEITEN

Wat gaat er, naast golfen, allemaal gebeuren op uw locatie?

MAAK EEN TIJDSPAD

Maak een tijdspad en start op tijd. Neem ook voldoende tijd om goed te bedenken wat u wilt bereiken.

COMMUNICEER

Gebruik een mix van mediakanalen voor je communicatie. Denk aan de sociale media, lokale radio en televisie, kranten, scholen en de gemeente. Nodig bedrijven en omwonenden persoonlijk uit per brief, ansichtkaart of telefoon. Communiceer tijdig met uw leden en sponsoren en betrek hen.

ZORG VOOR AFTERSALES

Denk vooraf na over de aftersales. Weet u precies wie er op uw baan aanwezig waren en met welke reden? En hoe kunt u hen bereiken?

Gastvrijheid op clubs

WAT JE GEEFT, KRIJG JE TERUG



TEKST: **MARI TRINI HERMOSO**

Bij het werven van golfers en zeker ook bij het behouden van hen, speelt gastvrijheid een grote rol. Als een speler zich welkom voelt op de club en verbonden met andere leden, de pro en de barman, dan heeft hij reden om terug te komen. Dat het in de golfwereld gastvrijer kan, daar zijn de meesten het wel over eens.

Wat is gastvrijheid eigenlijk? De Dikke Van Dale verklaart het als volgt: gulheid in het onthalen of herbergen van gasten; een synoniem voor hospitaliteit. Gastvrijheid gaat om de beleving van de gast. Of je als persoon of bedrijf gastvrij bent, bepaalt hij (of zij). Gastvrijheid gaat dan ook veel verder dan klantgerichtheid, het is je inleven in de ander. "Het is de kracht achter succesvolle bedrijven en mensen", zegt Kyra van Leeuwen, voormalig playing professional en nu mede-eigenaar van Start2Create, een adviesbureau voor sportclubs, samen met Etienne Verhoeff en Hans Wognum. "Gastvrijheid maakt dat lesklanten, leden of gasten niet alleen zeer tevreden zijn, maar ook dat ze graag terugkomen. Naast dit rendement heeft het veel effect op jezelf. Wat je geeft, krijg je terug. Wanneer jij gastvrij bent, zal je nog meer passie, positieve energie, plezier en voldoening ervaren. Wow-beleving ontstaat als je oprechte aandacht geeft aan bezoekers, vanaf binnenkomst tot vertrek. Gastvrij zijn begint met een vriendelijke glimlach en een warm welkom! Ik hoor regelmatig dat de golfsport openstaat voor iedereen, maar de realiteit is dat het veelal een gesloten cultuur is. We zijn eigenlijk niet zo open als we denken. Het huidige imago van golf houdt mensen weg van de sport."

"Wow-beleving ontstaat als je oprechte aandacht geeft aan bezoekers"

GEEN HOGERE WISKUNDE

Collega Hans Wognum is het daarmee eens. "De golfwereld is in de basis nog niet gastvrij. Daar valt nog veel te winnen. Kijk eens naar de golfregels. Je *moet* van alles voordat je mag spelen. Kijk ook naar de mensen die op de club werken. Zij willen het wel anders doen, maar weten vaak niet hoe. Daarvoor moeten ze uit hun comfortzone komen en dat vergt inzicht en inspanning, dat gaat niet vanzelf. Mensen zitten vaak in vaste patronen en kunnen bedrijfsblind zijn waardoor ze niet meer openstaan voor verandering. We vinden allemaal van onszelf dat we gastvrij zijn, maar in werkelijkheid zijn we dat vaak niet." Volgens Wognum is het geen hogere wiskunde, het gaat om gedrag en je verplaatsen in een ander en daarnaar handelen. Als een club achter de feiten aanloopt (te weinig leden, afname van vrijwilligers of sponsoren), betekent het dat er iets niet goed gaat. "Dan moet je terug naar de basis: oprechte aandacht voor iedereen, ook voor je medewerkers en vrijwilligers. Wanneer een klant zich gast voelt, zal hij zich gedragen als een fan. En fans willen heel graag een relatie met je."

VERBINDEN

Mensen uit de golfwereld kunnen denken dat ze succesvol bezig zijn maar de cijfers bewijzen het tegendeel. Slechts 2,3% van de bevolking doet of heeft wat met golf gedaan. Van Leeuwen ziet dat het ook te maken heeft met imago. "Ondanks dat ik hen regelmatig meeneem naar een golfbaan, ervaren vrienden en familie een hoge drempel om golfles te nemen. Ze denken nog steeds dat golf duur is en alleen voor rijke mensen." Ander probleem is dat mensen snel uitstromen, vaak al na twee jaar. Wognum: "Als je wil dat nieuwe-



ZIE IN ELKE GAST EEN POTENTIËLE GOLFER.

Ieder mens bezit gastvrije eigenschappen. Het is de kunst die te benutten.

PROBEER DE VERWACHTINGEN VAN JE GASTEN TE OVERTREFFEN WANT BLIJE KLANTEN GEVEN JE ENERGIE.

Geld of een betere opleiding zorgt niet voor gastvrijheid. Die komt uit het hart.

De cultuur van de club bepaalt of een gast zich welkom voelt.

Een glimlach, compliment of fooi: geniet ervan.

FOCUS OP JE INNERLIJKE MOTIVATIE, GELD VOLGT OP SUCCES EN PASSIE.

Als je waardering geeft aan de mensen om je heen, dan krijg je die ook terug.

HET GAAT NIET OM DE PRODUCTEN; MENSEN MAKEN HET VERSCHIL.



"Golf, eten, drinken en gezelligheid vormen de golfbaan"

lingen blijven golfen, moet je goed naar hen luisteren, hun boodschap vertalen en hen in contact brengen met mensen die zij willen ontmoeten." De golfprofessionals kunnen hierin een rol spelen, zij kunnen verbinden. Vaak kennen zij de meeste golfers het beste. "Maar uiteindelijk moet iedereen meedenken en verbindingen leggen. Zelfs een schoonmaakster kan een bijdrage leveren door bijvoorbeeld te attenderen op golflessen."



Het restaurant van Prise d'Eau Golf

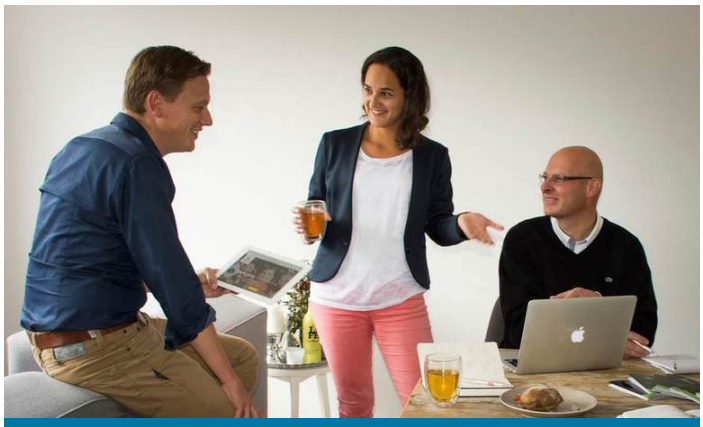
WERKPLEZIER

Vaak is er angst om te veranderen, weet Van Leeuwen uit ervaring. Een club denkt dat er door een verandering honderd leden weglopen en zien niet dat het driehonderd nieuwe leden kan opleveren. "Er wordt beleid gemaakt en producten worden over de muur gegooid. Wij zeggen: draai het om! Begin onderaan, met de mensen die het meeste contact met gasten hebben. Maak pas beleid als je hebt geëxperimenteerd." Het is een cultuurverandering om je als club open te stellen. Hoe geef je dat vorm? Wognum benadrukt dat je de juiste medewerkers moet hebben. "Gastvrij zijn moet een kerncompetentie zijn van de mensen die je aanneemt. En ze moeten plezier hebben in hun werk. Werkplezier is aanstekelijk."

"Het gaat er namelijk niet om wie de beste greens of het beste competitieteam heeft," voegt Van Leeuwen toe. "Het hoofdmotief is persoonlijke aandacht. Toen ik lesgaf, deelden mensen persoonlijke verhalen met mij op de mat. Ook daar maakte ik een lijstje van. Zo zorgde ik voor de verbinding." Als oud-baanmanager van de Hooge Rotterdamsche herkent Wognum dit: "De behoeften zijn anders dan we denken! Mensen willen bij elkaar zijn. Golf, eten, drinken en gezelligheid vormen de golfbaan. Als je niet golft, kom je voor de andere drie dingen terug en raak je langzaam besmet met het golfvirus."

JONGE GASTEN

Met elkaar moeten we ervoor zorgen dat golf weer een serieuze optie wordt in het sportaanbod. Hoewel de sportpromotie tijdens grote events een groot feest is, is onduidelijk hoeveel extra leden dat oplevert. Ook Joost Luiten heeft er niet voor kunnen zorgen dat er meer golfers kwamen. "Marketing voor dit soort events is fantastisch, maar zolang er geen opvolging is, sla je de plank mis. Wil je golf op de sportmenukaart hebben van mensen, dan moet je je als individuele club echt openstellen voor nieuwe golfers. En hun de juiste persoonlijke begeleiding geven", denkt Wognum. "Ook jonge gasten moeten die aandacht krijgen. Als een kind nu op de baan komt, wie staan daar dan? Een leuke pro die spelletjes doet en bij wie ze mogen rondrennen en lawaai maken? Als er echt een plek is voor kinderen, komen ze ook!"



BEELD: MAAIKE PETRI

Start2Create is gespecialiseerd in gastvrijheid in de sport. Ook in de golfwereld bieden zij inspiratiesessies en trainingstrajecten. Er zijn drie eigenaren:

Kyra van Leeuwen heeft sociologie gestudeerd. Was vier jaar lang playing en twee jaar teaching professional. Is sinds 2014 mede-eigenaar van Start2Create en ook werkzaam bij Erasmus Sport.

Hans Wognum was voorzitter van Golfclub Hitland en accountmanager voor o.a. Golfers Magazine. Vorig jaar nog baanmanager van de Hooge Rotterdamsche, nu mede-eigenaar van Start2Create en zelfstandig adviseur.

Etienne Verhoeff heeft veel radiowerk gedaan (onder meer voor RTV Rijnmond Sport) en werkt al enige tijd zelfstandig als trainer. Is ook eigenaar van Play Like a Pro, een website met golfinstructievideo's.

Meer info: www.start2create.nl

Voorkom tekenbeten!

Met het de start van het nieuwe golfseizoen neemt het risico op tekenbeten toe. Teken komen niet alleen voor in bossen, ze zijn overal te vinden waar natuur is: achtertuinen, duinen en dus ook op golfbanen.
Daarom gaat de NGF, samen met de Stichting Tekenbeetziekten en de Nederlandse Vereniging voor Lymepatiënten, golfers wijzen op preventieve maatregelen in de *Week van de Teek* (13 tot en met 19 april 2016). Uitgelegd wordt hoe je een tekenbeet herkent, verhelpt en vooral voorkomt. Alleen een beet van een teek die besmet is met de Borrelia bacterie, kan de ziekte van Lyme veroorzaken. Zonder tijdige diagnose en behandeling wordt deze ziekte chronisch met zeer ernstige gevolgen zoals neurologische, gewrichts-, huid- of hartklachten.
De tekencheck na een rondje op de baan, het snel verwijderen van een teek en weten op welke symptomen je moet letten, zijn essentieel om de kans op de ziekte van Lyme te minimaliseren. De Week van de Teek is een mooie aanleiding om op de clubwebsite, in het -blad of de -nieuwsbrief hier aandacht voor te vragen. Via www.tekenbeetziekten.nl, www.lymevereniging.nl en www.golf.nl is meer informatie te krijgen over het gevaar van een tekenbeet.

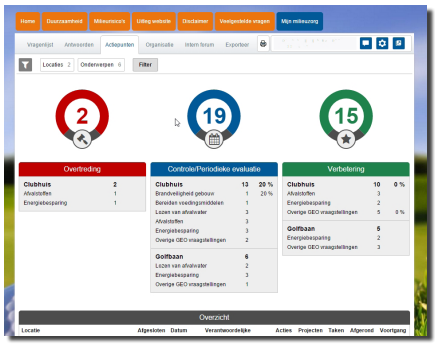
Fondsenwerving
De Stichting Tekenbeetziekten richt zich (ook) op het bevorderen van onderzoek naar tekenbeetziekten én fondsenwerving. Mocht u als golfclub deze stichting willen ondersteunen, kijk dan in de NGF-uitgave *Wegwijs in goede doelen*, op NGF Informatieplein.



NGFmilieuzorg.nl nóg beter

NGFmilieuzorg.nl werd gepresenteerd in 2013. De site stelt u in staat zelf te beoordelen of de golfbaan, clubhuis en werkplaats voldoen aan de wet- en regelgeving. In de afgelopen twee jaar is er veel gebruikgemaakt van de site en uw reacties zijn dan ook positief. Het biedt snel inzicht in verbeterpunten voor het werken volgens de wet, zonder dat daarvoor eindeloze wetteksten doorgenomen hoeven worden. Wanneer er wetswijzigingen op het gebied van milieuzorg zijn, wordt dit aangepast in NGFmilieuzorg.nl waardoor u altijd up-to-date bent.
Eind 2015 is de site nog gebruiksvriendelijker geworden, met nog meer mogelijkheden. De belangrijkste aanpassingen:

- U kunt de weergave van de vragenlijst aanpassen.
- U kunt vragenlijsten meerdere keren invoeren, bijvoorbeeld ieder jaar terwijl de oude data bewaard blijven.
- U kunt filteren op vragen die nog niet zijn beantwoord of op onderwerp.



- U krijgt na invullen van de vragenlijst direct een overzicht van actiepunten onderverdeeld in de categorieën *Overtreding*, *Controle/Periodieke evaluatie* en *Verbetering*.

NGFmilieuzorg.nl levert meer dan alleen inzicht in de actuele wetgeving; het is ook een handige tool ter voorbereiding van het GEO-certificeringstraject. Door aanvullende vragen uit GEO-thema's te beantwoorden heeft u al een groot deel van het werk voor de certificering gedaan. Zo is uw club eenvoudig voorbereid op de toekomst.

PGA Holland zet stappen

PGA Holland is bezig met het beleidsplan voor 2016-2020. Vooruitlopend hierop is de stap gezet tot een kwalificatiesysteem van de PGA Holland pro's te komen.
"Onze opleidingen zijn van een hoog niveau, maar het baart me zorgen dat het aantal deelnemers afneemt", zegt Frank Kirsten, directeur PGA Holland. "Ik begrijp dat niet want het gaat er juist om dat je je vaardigheden op peil houdt en dat je je nieuwe dingen eigenmaakt. En in de golfmarkt zijn veel dingen veranderd.
Leerlingen moeten de garantie hebben dat pro's en coaches er alles aan doen om hun kennis en vaardigheden te vergroten. We verwachten van onze pro's dat ze toekomstgericht zijn, maar dat geldt natuurlijk ook voor PGA Holland in zijn geheel."

NGA gastheer voor de FEGGA

Van 23 tot 26 februari 2016 was de Nederlandse Greenkeepers Associatie (NGA) gastheer van het jaarlijkse internationale congres van de FEGGA (Federatie Europese Greenkeeper Associaties). Op de Kennemer Golfclub, waar de NGA de opening verrichtte voor zo'n tachtig deelnemers, stond het vak greenkeeping centraal. Ook alle vertegenwoordigers van de NGF, NVG en DTRF kwamen aan het woord. FEGGA is een non-profit organisatie die in 1996 werd opgericht in Amsterdam. Voor het bestuur reden te meer om het twintigjarig jubileum samen te vieren met de 25-jarige NGA. De FEGGA vertegenwoordigt ruim 21 landen, waaronder een aantal economisch minder sterke. Die krijgen ondersteuning zodat ook daar de greenkeepers vakkennis opdoen en voldoen aan het internationale niveau. Er is een internationaal bestuur dat periodiek rouleert, met als ankerpunt secretaris Dean Cleaver die deeltijd in dienst is. De FEGGA is vertegenwoordigd in grote organisaties zoals de R&A of GEO en participeert in veel opleidingsinstituten waaronder het Elmwood College UK. Ook heeft ze een succesvol Europees greenkeeping trainingsprogramma opgezet. Meer informatie: www.fegga.org.



Nieuwe pensioenregeling voor NVG

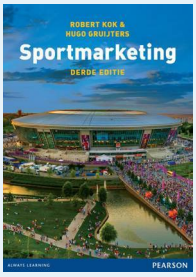
Sinds 1 januari 2016 is de nieuwe pensioenregeling voor NVG-leden van kracht. De ALV heeft ingestemd met het nieuwe stelsel en met de keuze voor het Bedrijfstakpensioenfonds voor de Landbouw (BPL) en ZwitserLeven als prefered suppliers. De looptijd is vijf jaar. De wijzigingen in de pensioenovereenkomst gelden voor alle aangesloten golfaccommodaties. De aangepaste cao-tekst is verkrijgbaar bij de NVG.

INSPIRATIEBOEKEN



HANDBOEK COMMUNICATIE

De communicatiemogelijkheden voor sportclubs zijn talrijk. Welke middelen kies je? Hoe bied je sponsoren een podium? Het *Handboek Communicatie voor sportverenigingen* geeft antwoorden en tips. Meer info: www.sportsmedia.nl.



SPORTMARKETING

Sportmarketing laat zien dat sportmarketing meer is dan het toepassen van algemene marketingprincipes in een sportomgeving. In deze derde editie is meer aandacht voor de inzet van online marketing en social media. Te koop onder meer via www.bol.com.



LANDGOED DE HOEK

Tussen alle managementboeken kwamen *Landgoed De Hoek* tegen. Het Sallandse landschap, de binding met de natuur en de centrale rol die Golfclub De Hoek hierin speelt, staan centraal. Te koop onder meer via www.bol.com.



ALS DISNEY DE BAAS WAS...

Disneyland staat symbool voor gastvrijheid en klantvriendelijkheid. *Als Disney de baas was in uw ziekenhuis* leert ons dat goed gastheerschap niet een trucje is, maar een houding. Ook leerzaam voor de golfmarkt. Te koop onder meer via www.bol.com.



VIJF PIJLERS ...

5 pijlers om jouw club effectief in de markt te zetten helpt vrijwilligers anders naar leden- en sponsorwerving te kijken. Het laat zien hoe je een effectieve wervingcampagnes kunt opzetten. Meer informatie: www.sportsmedia.nl.

Het mes snijdt aan twee kanten. We leveren een bijdrage aan de integratie van mensen en aan het bewust maken van natuurwaarden. We kunnen dus echt betrokken zijn. We zijn deel van de maatschappij." Ole Skarin, Zweedse Golf Federatie op pagina 12



"Er is geen andere weg dan de groene"

WILLIAM BOOGAARTS ZAG ZIJN BEVLOGEN EN INNOVATIEVE WERK BELOOND MET DE ONDERSCHEIDING GREENKEEPER VAN HET JAAR 2016. NIET VOOR NIETS, WANT HIJ HEEFT ZIJN FOCUS, MET HET OOG OP DE GREEN DEAL EN DE TOEKOMST, AL STRAK OP DUURZAAM ONDERHOUD.

WILLIAM BOOGAARTS | LEEFTIJD 33 | FUNCTIE **Hoofdgreenkeeper** | WERKGEVER **De Enk Groen & Golf** | OPLEIDINGEN **Spelleiding, pedagogische opleiding Sociaal Pedagogisch Werk en Onderwijsassistent, greenkeepingopleidingen en bedrijfskunde agribusiness aan de HAS Hogeschool** | WERKERVARING **Sinds 1999 greenkeeper, hoofdgreenkeeper bij De Kurenpolder, na 2009 hoofdgreenkeeper bij Heijmans Sport en Groen dat in 2014 overging in De Enk Groen & Golf.**

TEKST: **CHRIS VELDKAMP** | BEELD: **KOEN SUYK**

William Bogaarts (33) werkt vijftien jaar als greenkeeper. Afgelopen december werd hij uitgeroepen tot Greenkeeper van het Jaar na afloop van het Golf & Groen Symposium van de NGF, NVG en NGA. Daar sprak de golfmarkt over het dreigende verbod op het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. Dit verbod zou eind 2017 ingaan maar is, als onderdeel van de Green Deal, uitgesteld tot 2020. Wat er dan gebeurt, kan niemand zeggen. De Green Deal is een kans om invloed uit te oefenen op de toekomst, met uitzonderingen op het pesticidenverbod als mogelijk resultaat. Maar het kan ook dat de overheid toch beslist tot een totaalverbod. Hoe dan ook moet de industrie aan de slag. Daarom vroegen we specialist William Bogaarts naar zijn gedachten over deze uitdaging.



"Ik geloof in leading by example, ik trek ook zelf graag mijn werkkleren aan"

Zullen de greens, fairways en tees in 2020 even goed zijn als nu? "Als er morgen een totaalverbod zou komen, zouden we niet dezelfde kwaliteit kunnen bieden. In 2020 zijn we verder, is onze kennis groter, maar hebben we nog niet alle antwoorden. We zijn immers afhankelijk van innovaties, bijvoorbeeld van grasrassen die resistent zijn voor schimmels. Ik verwacht dat we wel de technieken hebben om goede greens te presenteren, maar onkruid in de rough is een groter probleem. In het geval van een totaalverbod zullen golfers een bepaalde schadedrempel moeten accepteren. De Green Deal houdt onder meer in dat we nu gaan registreren wat we gebruiken aan gewasbeschermingsmiddelen en dat we gaan reduceren. Ons bedrijf en veel andere greenkeepers zijn daar al lang mee begonnen en dat moeten we laten zien aan de overheid."

Beseft de golfindustrie wat er op de sport afkomt? "Het besef is er bij de greenkeepers en aannemers, wij zijn er al elke dag mee bezig. Maar ik merk dat managers en eigenaren van golfbanen vaak nog een houding hebben van 'we zien wel'."

Ben je bang dat banen uit concurrentieoverwegingen zullen smokkelen en verboden middelen zullen blijven spuiten? "Er is geen andere weg dan de groene. Bij een verbod of strengere regelgeving komt er ook handhaving, in elk geval steekproefsgewijs. De banen die zich nu voorbereiden op een toekomst zonder pesticiden, zullen klaar zijn voor die toekomst. Een baan die smokkelt, houdt het vol tot een controle."

De uitdaging voor golfbanen wordt 'natuurlijke speelkwaliteit' bieden. Waarom is dat belangrijk? "De beste toekomst is golf in harmonie met de natuur. Dat moeten we bereiken met zo min mogelijk bestrijdingsmiddelen. Daarbij gaat het ook om het managen van de verwachting. Sommigen denken dat natuurlijke speelkwaliteit minder kwaliteit betekent, maar dat klopt niet. Kwalitatief goed gras hoeft niet altijd groen te zijn. Zeker op de meest 'natuurlijke banen' zijn er wel meer dan vijftig kleuren groen en geel. En het spelen in een kleurrijke omgeving kan juist bijdragen aan de golfbeleving."

Waarom ben jij Greenkeeper van het Jaar geworden? "Communicatie is een van mijn sterke punten. Als ik een bepaalde vorm van onderhoud belangrijk vind, dan leg ik dat in simpele taal uit en maak ik me er hard voor. Ik geloof in leading by example, ik trek ook zelf graag mijn werkkleren aan. De onderscheiding heeft, denk ik, ook te maken met mijn focus op duurzaamheid en innovatie: het terugdringen van gewasbeschermingsmiddelen en robotmaaiers."

Hoe lang duurt het voordat robots al het maaiwerk overnemen? "Ik dacht eerst tien jaar, nu denk ik eerder aan vijf jaar. Dan zal op vijftig procent van de banen onbemand gemaaid worden. Het is een schitterende techniek die steeds beter wordt en de robots worden steeds goedkoper. Greenkeepers kunnen andere dingen doen terwijl robots maaien en een mens kan echt niet zulke rechte lijnen maaien."

Wat vind je van het niveau van greenkeeping in Nederland? "Het gaat het vooruit. We lopen soms wat achter, zoals op robotgebied, maar de nieuwe generatie is bevlogen en meer bereid kennis te delen. Greenkeeping in Nederland is overigens niet eenvoudig, ook al omdat golfers nu ook in de winter willen spelen. Herstel is dan moeilijk omdat er geen groei is. Daarmee moet je bij je onderhoud het hele seizoen al rekening houden. Een mooie uitdaging."

Trends in de horeca

Ondernemen is vooruitzien, is inspelen op een veranderende behoefte. Trends volgen elkaar in snel tempo op. Koninklijke Horeca Nederland houdt de ontwikkelingen in de markt in de gaten en onderscheidt er zes die de komende jaren van invloed zijn.

PERSOONLIJK

Gasten hebben steeds meer behoefte aan een persoonlijke benadering. Producten en diensten worden niet alleen als functioneel gezien; gasten willen er een waardevolle herinnering aan overhouden. Ze zoeken een unieke ervaring en hebben daar geld voor over. Ze verwachten een persoonlijke noot in belevenis en producten.

FAST GOOD FOOD

Constant druk, altijd onderweg. Met zo'n hyperactieve levensstijl is tijd waardevol. En dat zie je ook terug in de gerichte vraag naar gemak: de makkelijke snelle hap profiteert hiervan. Vooral de vraag naar fast good food groeit. Gasten zijn bewust bezig met versheid, kwaliteit en voedingswaarde.

BLURRING

De traditionele grenzen aan dienstverlening vervagen. Gasten wonen, werken, reizen en consumeren op hun eigen manier. Ze schakelen op een dag moeiteloos tussen werk, ontspannen en leven. Waarom naar kantoor als je net zo makkelijk in het clubhuis met je laptop op schoot kan werken?

BEWUST GENIETEN: EEN BLIJVERTJE

Gezondheid is een veelbesproken onderwerp. Maar, waar de roep om gezondere producten voornamelijk van overheidsinstanties kwam, vraagt tegenwoordig steeds vaker de gast zelf hierom. Die wil bewust en gezond genieten. De gezonde levensstijl is een blijvertje.

DEELECONOMIE

Steeds meer mensen delen hun huis, boot, auto, gereedschap of andere bezittingen. Ze ruilen de ene service voor de ander of tegen een vergoeding. Dat is in een notendop de deeleconomie. Een trend die we ook terug zien in de horeca.

PUUR

Gasten gaan voor puur: eerlijke, duurzame en ambachtelijke producten. Hoge kwaliteit zonder schuldgevoel. Er is meer aandacht voor kwaliteit, versheid en herkomst. Maar ook het proces van bereiding speelt een rol: van de selectie van producten tot het restafval.

Bron: Koninklijke Horeca Nederland (KHN)



Met vrijwilligers naar een sterkere club

TEKST: **JOPPE TER MEER EN LUCAS MEIJS** BEELD: **KOEN SUYK**

Iemand die geen vrijwilligerswerk verricht bij zijn sportclub geeft vaak als argument: Ik ben niet gevraagd. Goed om te weten voor bestuurders van golfclubs. Joppe Ter Meer en Lucas Meijs van de Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit schetsen de ontwikkeling in samenleving en vrijwilligerswerk en geven tien tips om effectief te kunnen werken aan een hechte club met betrokken leden.

De sportvereniging is en blijft de drijvende kracht achter de Nederlandse sport. Meer dan 25 procent van de Nederlandse bevolking is actief in sportverenigingen en amateursport is de grootste vrijwilligerssector. Twee gecombineerde maatschappelijke trends lijken nu heel relevant voor sportverenigingen: individualisering en consumentisme. Deze twee trends zouden ertoe leiden dat sporters (c.q. klanten) meer behoefte hebben aan eenmalige markttransacties met sportverenigingen dan langdurige betrokkenheid in lidmaatschappen. Of er echt wel een toenemend consumentisme onder verenigingsleden is, is echter nog steeds onduidelijk. Slechts weinig verenigingen bieden zogenaamde marktarrangementen aan en deze zijn ook niet meetbaar succesvoller. Wel bestaat er bij landelijke beleidsmakers en jongere bestuurders van sportclubs zelf een wens om meer marktrelaties aan te gaan.

VAN LID NAAR KLANT

Dat die trends genuanceerd zijn, betekent natuurlijk niet dat verenigingen niet (hoeven te) veranderen. Integendeel zelfs. In het laatste decennium is er een beperkte ontwikkeling geweest van mutual

	MUTUAL SUPPORT (VOOR EN DOOR LEDEN)	SERVICE DELIVERY (LID IS KLANT)
Emotie van vrijwilligerswerk	Actief lidmaatschap	Onbetaalde arbeid
Flexibiliteit van aanpak	Van leden naar taken/opdrachten	Van taken naar leden
Consequenties van geen vrijwilligerswerk	Leden worden een 'outcast'	Leden betalen hogere contributie
Verplicht vrijwilligerswerk	Zorgen dat er geen leden zijn die niets voor de club doen, maar ook dat leden met een geldige reden om geen vrijwilligerswerk doen, beschermd worden	Zorgen dat alle leden tijd in de club investeren of, als ze dat niet willen, een hogere contributie betalen
Taken vrijwilligersmanager	Organiseren, onderhandelen en zorgen dat het leuk blijft	Coördineren, plannen en roosteren
Motto	Hetzelfde doen met meer vrijwilligers (alle leden)	Meer doen met minder vrijwilligers

support- naar service delivery-verenigingen. Centraal uitgangspunt in de mutual support-vereniging is het concept *voor en door de leden*. Er ontstaat een hechte band tussen leden die gezamenlijk taken oppakken. De service delivery-verenigingen zien leden als klanten die kunnen kiezen tussen hun bijdrage leveren in tijd of geld. Het is een organisatie waarin mensen vooral taken oppakken omdat ze er zelf direct wat aan hebben en voor terug krijgen. Beide typen organisaties kunnen werken met vrijwilligers maar de spelregels zijn anders (zie de tabel hierboven).

De Open Golf Dag op de Haarlemmermeersche is een jaarlijks succes, mede dankzij de vele clubvrijwilligers.



NIEUWE VORMEN VAN VRIJWILLIGE ENERGIE

Om het marktdenken in de sport te bevorderen heeft een aantal sportbonden nieuwe vormen van lidmaatschap geïntroduceerd zoals het individuele bondslidmaatschap. Sporters kunnen daarmee los van een vereniging voor een laag bedrag profiteren van wedstrijddeelname en andere voordelen van de bond. Binnen de golfwereld heeft dit onder meer geleid tot lidmaatschappen van golfclubs zonder homecourse (zoals ANWB Golf). Hierdoor zijn er meer geregistreerde golfers gekomen maar niet substantieel meer verenigingslidmaatschappen. Dat laatste is zeker vanuit het perspectief van vrijwilligerswerk niet voordelig, maar de groep golfers zonder homecourse hoef je niet meteen af te schrijven als vrijwilliger. Om daarvan overtuigd te raken, heb je een goed begrip nodig van de ontwikkelingen in de Nederlandse samenleving. Onderdeel hiervan is inzicht in nieuwe vormen van vrijwillige energie waarmee nog relatief weinig wordt gedaan. Corporate volunteering – mensen die vrijwilligerswerk doen vanuit het bedrijf waarvoor ze werken – of de maatschappelijke stages vanuit school zijn slechts enkele voorbeelden. Bijzonder aan de nieuwe vormen van vrijwillige energie is dat de werving en plaatsing van vrijwilligers niet meer volledig intern plaatsvindt. Zo werven bedrijven hun vrijwilligers wel intern, namelijk onder hun medewerkers, maar plaatsen zij die in externe projecten. Als contrast: vrijwilligers in de (sport)vereniging worden nog traditioneel geworven onder de leden die dat vrijwilligerswerk doen binnen de vereniging.

RIJKER GOLFVERENIGINGSLEVEN

Het is onwaarschijnlijk dat alle leden van golfclubs zonder homecourse volstrekt individualistische mensen zijn die

alleen maar een onpersoonlijke dienst willen afnemen bij een willekeurige golfbaan. Een aanzienlijk deel zal best betrokken willen worden bij een club. Helemaal wanneer ze vaker op dezelfde baan komen en dus al binding met die baan (en club) hebben. Zij bevinden zich niet in de directe herkenbare kring van die club (een beetje extern dus), maar kunnen wel gevraagd worden vrijwilligerswerk te doen en betrokken raken, ook al was dat misschien in eerste instantie niet hun intentie. Dit vraagt echter wel om een andere vorm van vrijwilligersmanagement en om een proactief bestuur dat een leidende en faciliterende rol op zich neemt. Het bestuur moet golfers durven te betrekken en te vragen voor vrijwilligerstaken, en moet zorgen voor een eenheid binnen de vereniging. Dat niet iedereen eraan mee wil doen, is logisch en niet erg. Tenminste, zolang degenen die wel vrijwilligerswerk doen, er niet door gefrustreerd raken.

AANBOREN EN BEHOUDEN VAN DE JUISTE VRIJWILLIGERS

Het bestuur heeft een voortrekkersrol in het aantrekken maar vooral ook behouden van de juiste vrijwilligers. Juist betekent in dit geval niet per se degene met de meeste expertise, maar een vrijwilliger van wie iedereen vindt dat hij op zijn plaats is binnen deze vrijwilligersfunctie. Als dit gekoppeld kan worden aan zijn expertise, dan is dat helemaal mooi meegenomen. Het beste voorbeeld is de accountant die de rol van penningmeester op zich neemt. Het is een combinatie van kwaliteit en kwantiteit. Er zijn grofweg tien tips voor de moderne golfclub, op weg naar effectief vrijwilligersmanagement en daarmee een grote betrokkenheid van leden. Oftewel, voor het bouwen aan een hechte club met vrijwilligerswerk als middel.

10 TIPS VOOR EFFICIËNT VRIJWILLIGERSBELEID

1 EEN OPEN CLUB BEGINT MET EEN OPEN BESTUUR

Het bestuur is leidend. Zij geven het startschot voor een andere koers ook al zijn leden in principe de machtigste groep. Een open bestuur is voor iedereen toegankelijk.

2 DURF TE VRAGEN

Er zijn geen specifieke strategieën om leden aan te spreken vrijwilligerswerk te doen, anders dan het gewoon te doen. Vragen, in plaats van klagen. Dit blijkt uit onderzoek en in de praktijk is simpelweg de doorslaggevende factor waarom mensen geen vrijwilligerswerk doen: ik ben niet gevraagd.

3 VRAAG NIEUWE LEDEN OM HUN EXPERTISE

Een natuurlijk moment om leden warm te maken voor beschikbare vrijwilligerstaken is bij inschrijving. Vertel nieuwe (jeugd)leden gepassioneerd over de club en leg uit dat deze samen tot een succes gemaakt moet worden. Vraag wat hun expertise is maar ook wat ze graag zouden willen doen. Geef (nieuwe) leden eigenaarschap in wat ze doen.

4 VRIJWILLIGERSWERK CREËERT BEWUSTZIJN

Dit wil zeggen dat vrijwilligerswerk een natuurlijke manier is om leden te vertellen dat niet alles wat er gebeurt, vanzelfsprekend is en afhankelijk is van de inzet van vrijwilligers. Een club kan niet alles met betaalde krachten oplossen.

5 VERLAAG DREMPELS

Soms is de drempel om vrijwilligerswerk te doen heel hoog. Verlaag drempels, bijvoorbeeld voor bestuurswerk. Ondanks nieuwe vormen van vrijwilligerswerk transformeren sportverenigingen maar gestaag mee, met name op bestuursniveau. De bestuurder die gemiddeld tien jaar een functie bekleedt, is meer regel dan uitzondering. En vaak zijn die functies zo intensief, dat het vinden van een opvolger die zomaar twintig uur in de week kan besteden, geen eenvoudige opgave is. Flexibiliseer de bestuurs- en vrijwilligersfuncties, zorg dat de taken niet te groot worden.

6 VRIJWILLIG IS NIET VRIJBLIJVEND

Hoe cliché ook, vrijwillig is niet vrijblijvend. Strakkere wetgeving en richtlijnen maken van sportverenigingen zeer professioneel geleide organisaties. Een vrijwilliger die alleen komt wanneer het hem of haar uitkomt, past niet in dat plaatje. Het is een misvatting dat je niets mag eisen van vrijwilligers, integendeel zelfs.

7 ROTEER VRIJWILLIGERSWERK

In lijn met de flexibilisering van bestuurs- en vrijwilligersfuncties, laat vrijwilligers roteren in verschillende taken, mits zij dat willen. Dat maakt hun werkzaamheden gevarieerder en geeft inzicht over het functioneren van de club. Daarmee kunnen ook de minder leuke klussen eenvoudiger worden opgelost.

8 KIJK BUITEN DE MUREN VAN DE CLUB

Leden van clubs zonder homecourse zijn geen onmogelijke vrijwilligersbron, ook al is hun intentie misschien niet direct om een grote rol te spelen.

9 ZORG VOOR GOED VRIJWILLIGERSMANAGEMENT

Vrijwilligersmanagement is zoals goed personeelsbeleid. Vrijwilligers eisen dat zij worden begeleid en met hen wordt meegedacht. Een goed draaiend vrijwilligersapparaat is een van dé drivers voor een goed functionerende en hechte club. Besteed daar tijd aan.

10 LAAT JE NIET LEIDEN DOOR EEN RAT-RACE

Het moet gaan om een combinatie van kwaliteit en kwantiteit. Laat je niet leiden door naburige clubs die opscheppen over hoeveel vrijwilligers zij hebben. Goed vrijwilligersbeleid is bijvoorbeeld ook te meten aan de mate van verloop.

Gezonde toekomst?

Investeer in jeugd!



TEKST: **JACO SCHIPPERS** | BEELD : **BERT VAN DER TOORN**

Er zijn maar weinig jeugdgolfers te vinden op de Nederlandse banen. Jammer, want golf is juist een heel geschikte sport voor kinderen en veel verenigingen kunnen wel wat verjonging gebruiken. Hoe krijgen we de jeugd aan het golfen? GolfMarkt zet de succesfactoren van aantal clubs op een rij.

Een groter cliché is er bijna niet: jong geleerd, oud gedaan. Heel erg waar, zeker ook voor de golfsport. Maar het probleem zit in het eerste deel: jong geleerd. In Nederland komt te weinig nieuwe jeugd in aanraking met golf. Het aantal jeugdspelers (tot en met 21 jaar) is gedaald van twintigduizend in 2011 tot minder dan veertienduizend in 2015. Blijkbaar lukt het de golfwereld niet om jeugd aan te spreken en aanbod te leveren dat aansluit op haar behoefte. Ook het NGF-programma Committed to Jeugd, dat al meerdere jaren op ruim vijftig clubs wordt uitgevoerd, leidt (nog) niet tot het gewenste resultaat. Toch zijn er golfclubs en -banen waar, tegen de trend in, het aantal jeugdleden stijgt. Wat zijn dit voor clubs? Waarom hebben deze clubs wel succes? En is er een verband tussen het succes en hun aanbod en acties? GolfMarkt heeft clubs die de afgelopen twee jaar de grootste stijgingen van jeugdlidmaatschappen lieten zien, gevraagd wat de sleutel tot hun succes is.

GOEDE SAMENWERKING

Open deur of niet, vrijwel alle verenigingen uit de top tien geven aan dat de sterke groei in het aantal jeugdleden vooral komt door een goede samenwerking van alle partijen op en rond de golfbaan. De club, exploitant, baanmanager, pro en ook de horeca staan allemaal met de neus in dezelfde richting en sluiten op elkaar aan. Jeugdacties worden opgevolgd door een goed, structureel (meerjaren)aanbod dat door iedereen gedragen wordt en waarbij de jeugd zich echt welkom voelt.



Het NGF-programma Committed to Jeugd is stap twee in het traject om kinderen langdurig te binden aan golf. (Foto: Koen Suyk)

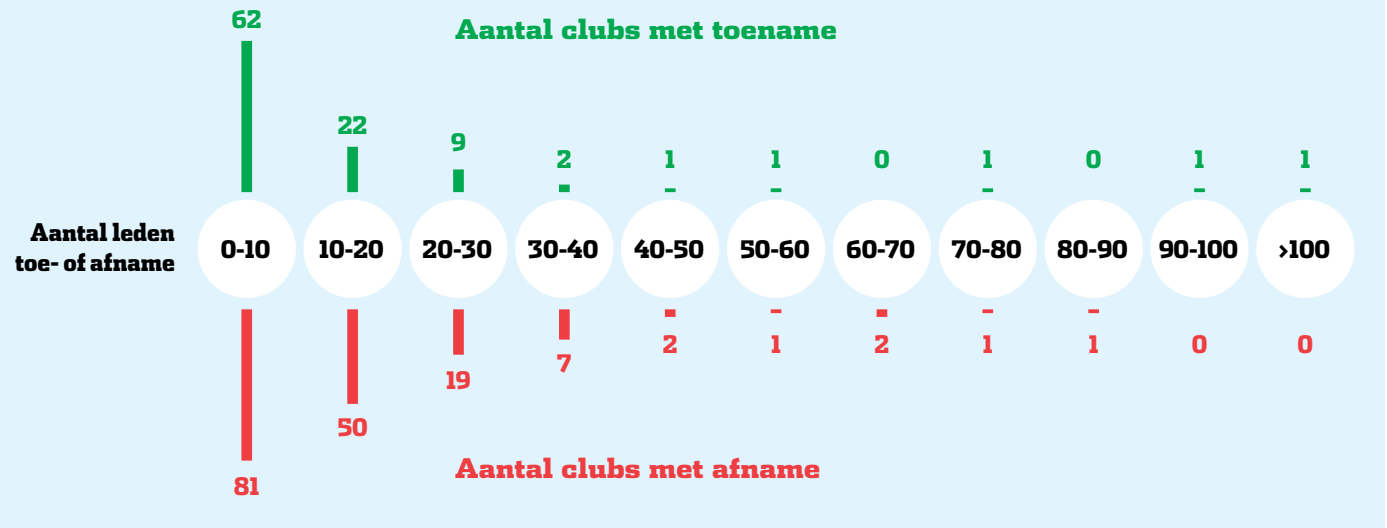
SUCCESACTIES

De clubs hebben geanalyseerd waar hun potentiële nieuwe jeugdleden zich bevinden en hoe ze met hen in contact kunnen komen. Lidmaatschapsacties via *warme* contacten zoals ouders, grootouders en vriendjes, waarbij kinderen golfen maar ook met z'n allen een drankje drinken in het clubhuis, slaan aan en zorgen voor sociale binding. Leuke jeugdactiviteiten (denk aan kampen, disco's en Halloween-golf) geven ook aanleiding en meerwaarde om lid te worden. Zelfs, of misschien wel juist, als deze niet direct iets met golf te maken hebben. Komen de nieuwe jeugdleden niet uit de interne kring, ga dan de samenwerking aan met BSO's en scholen of organiseer een uitwisseling zoals hockey-meets-golf (zie GolfMarkt #6).

PASSEND LIDMAATSCHAP

Alle succesvolle clubs hebben een gevarieerd en laagdrempelig jeugdlidmaatschap. Verschillende pakketten met of zonder lessen, waarbij kinderen van een paar keer per jaar tot iedere week terecht kunnen. Dat golf in de meeste gevallen niet een eerste sport voor kinderen is, weten we. Toch hebben veel verenigingen nog een

In 2014 en 2015 waren er meer golfclubs die jeugdleden zagen vertrekken dan konden verwelkomen. Zo kregen 22 clubs er tussen de 10 en 20 jeugdleden bij, bij 50 clubs gingen er juist 10 tot 20 spelers weg.



JUNIORCLUB RAAK!

Het aantal kinderen dat golft, loopt terug en golf legt het af als eerste sport tegen andere sporten als hockey en voetbal. We zullen naar kinderen moeten luisteren om te achterhalen waarom dat zo is en wat we eraan kunnen doen om hen toch op een golfbaan te krijgen. Een NGF-projectgroep heeft aan een grote groep kinderen vragen over golf gesteld. En wat blijkt, niet alleen het aanbod van golfclubs sluit onvoldoende aan, kinderen voelen zich ook steeds minder thuis op een golfbaan. Ze willen ergens bij horen en als kind plezier maken en het lukt clubs niet om in die behoeften te voorzien.

HET ROER GAAT OM

De NGF gaat de koers drastisch wijzigen en start in 2016 met RAAK! Dit ambitieuze jeugdgolfprogramma richt zich op kinderen van zes tot en met veertien jaar met golfende ouders. Wist u dat er ongeveer 120.000 ouders (tussen de dertig en vijftig jaar) zijn van wie de kinderen (nog) niet golfen? Met een gemiddelde in Nederland van bijna twee kinderen per gezin, is dat een enorm potentieel! En hun gaan we een positieve ervaring met golf bieden. De kern van RAAK! is dus niet om kinderen meer en beter te laten golfen, maar om meer kinderen in contact te brengen met de sport.

GOLF IS FUN!

Voor de kinderen van RAAK! organiseert NGF vier tot vijf grote activiteiten, die anders zijn dan anders. Niet iedere week, niet iedere maand, maar een paar grote events per jaar met sportiviteit, muziek en gezelligheid. Daarnaast gaat RAAK! kampen organiseren waar plezier maken voorop staat.

aanbod van één of meerdere keren golfen per week. Een aanbod dus voor jeugd die golf als eerste sport ziet en daar ook voor wil betalen. De kans op (blijvend) lidmaatschap is echter veel groter als je een positieve en niet alleen prestatieve associatie met golf biedt, waarbij het jeugdlid een paar keer per jaar ervaart dat golf fun is. Als daarbij de kosten laag blijven, zullen ook ouders eerder geneigd zijn golf als tweede sport voor hun kind aan te houden.

Golfende ouders met niet-golfende kinderen: een grote kans die benut kan worden met familiegolf. (Foto: Ronald Speijer)



FAMILIEGOLF

Golfende ouders met niet-golfende kinderen. Daar zijn er best veel van en bij die gezinnen liggen kansen. Een manier om die kansen te benutten is familiegolf. Organiseer een open dag of instuif waarbij ouders met hun kinderen kunnen golfen of een wedstrijd met grootouder en kleinkind. Naast eventueel nieuwe lidmaatschappen zorgt het voor gezelligheid en dynamiek op de club. Bedenk vooraf wel goed wat u de kinderen en hun ouders na afloop van de acties te bieden hebt, zoals een laagdrempelig vervolgaanbod en familieacties.

KEUZES MAKEN

Het opstellen van een goed jeugdbeleid of -plan met duidelijke doelstellingen blijkt te werken. Het programma Committed to Jeugd van de NGF is vaak een aanzet geweest. Het biedt golfclubs handvatten, in de vorm van best practices, documentatie en spelmaterialen, om jeugd een structureel onderdeel van de organisatie te maken. Maar Committed to Jeugd is eigenlijk stap twee in het traject om jeugd langdurig te binden aan de golfsport. Stap één wordt vaak vergeten of overgeslagen: het zoeken naar en aantrekken van nieuwe jeugdleden via gerichte wervingsacties. Wat wil uw club: het versterken van de bestaande jeugd of werven van nieuwe? Of kiest u voor allebei? Formuleer dan haalbare doelstellingen en hou de verhouding tussen beide scherp in de gaten, want het één vraagt een andere focus en aanpak dan het andere.
Belangrijke tip bij het maken van keuzes en het formuleren van doelstellingen is dat u niet de succesformule van een andere club een-op-een kopieert. Iedere club heeft zijn eigen sterke en zwakke kanten en specifieke externe kansen en bedreigingen. Begin daarom met een zorgvuldige analyse van de omgeving en laat uw plan en ideeën langs de juiste mensen en organisaties gaan voor draagvlak en de juiste verwachtingen.



Sportieve liefdes

Leden van een sportvereniging ontmoeten ruim drie keer vaker (21%) hun partner via de sport dan de gemiddelde Nederlander. De sport staat voor deze groep daarmee op de derde plaats in de lijst van belangrijkste plekken om een liefdespartner te ontmoeten. Dit blijkt uit het factsheet *Liefde door de sport* dat door het Mulier Instituut is uitgebracht.

DERDE ONTMOETINGSPLEK

Verenigingsleden ontmoeten ruim drie keer vaker (21%) hun partner via de sport dan niet-leden. Daarmee is het voor deze groep de derde ontmoetingsplek. Kort na uitgaan/vakantie (24%) en werk/opleiding (24%) en ruim voor internet (6%). Wanneer een verenigingslid minstens twee keer per week op de sportvereniging is, heeft hij of zij aanzienlijk meer kans op het ontmoeten van een partner via de sport dan leden die minder vaak op de vereniging zijn:

- Huidige relatie (28% vs. 14%)
- Ooit een liefdesrelatie via de sport in het verleden (40% vs. 25%)
- One-night-stands (33% vs. 19%).

Sport brengt mensen bij elkaar die op elkaar lijken. Naarmate dat vaster (lidmaatschap vereniging) of vaker (aanwezigheid) gebeurt, neemt de kans op een partner – al dan niet serieus – toe.

Bron: www.kennisbanksportenbewegen.nl / **Mulier Instituut**



"Er schoot even door mijn hoofd: is dit wel een sport?"

RELATIEF JONGE GOLFERS WERVEN EN BINDEN AAN GOLF. DAT IS EEN NOODZAKELIJK STREVEN OM DE GOLFSPORT OOK IN DE TOEKOMST GEZOND TE HOUDEN. VERENIGINGEN KUNNEN DAARIN EEN BELANGRIJKE ROL SPELEN, ONDER MEER DOOR BEGINNERS GOED TE BEGELEIDEN. WE VROEGEN DRIE 'ROOKIES' NAAR HUN ERVARINGEN.

EEFJE KIEVITS (BOVEN, LINKS) | LEEFTIJD **29 |** WOONPLAATS **ROTTERDAM |** FUNCTIE **FREELANCE TEKSTSCHRIJVER**
GERALDINE MAJOOR (RECHTERPAGINA) | LEEFTIJD **25 |** WOONPLAATS **UTRECHT |** FUNCTIE **FYSIOTHERAPEUT**
MATTHIJS SCHIPPERS (BOVEN, RECHTS) | LEEFTIJD **35 |** WOONPLAATS **UTRECHT |** FUNCTIE **DIGITAAL STRATEEG**

TEKST: **JACO SCHIPPERS** | BEELD: **KOEN SUYK EN RONALD SPEIJER**

De cijfers liegen er niet om, de golfsport heeft moeite om nieuwe, met name jongere golfers aan zich te binden. Het aantal vijftigplus-golfers stijgt tot 2030 net zo hard als het aantal dertig- tot vijftig-jarigen daalt, namelijk met twintigduizend (verwachting op basis van CBS-cijfers). Om verdere vergrijzing te voorkomen moeten golfverenigingen zich dus richten op een structurele aanwas van jongere golfers én op het verkleinen van de uitstroom. Op die manier komt er een gezonde balans in het ledenbestand. Dit is natuurlijk makkelijker gezegd dan gedaan. Maar kleine dingen kunnen al helpen. Zoals een warm welkom bij de eerste kennismaking en een betrokken pro die zich over je ontfermt. Hoe gaat dat nu in de praktijk? GolfMarkt nam een steekproef en ging langs bij drie relatief jonge golfers die hun eerste schreden in de golfwereld zetten: Eefje Kievits (29) uit Rotterdam, Geraldine Majoor (25) en Matthijs Schippers (35) uit Utrecht.



GOLFERS WERVEN EN BEHOUDEN

- Zorg voor uitgebreide (beginners)informatie en een goed vindbaar lesaanbod op de website. Maak ook de kosten inzichtelijk.
- Probeer met een (financieel) aantrekkelijk introductieaanbod de drempel zo laag mogelijk te maken. Wees je daarbij bewust dat veel mensen liever samen dan alleen willen kennismaken met een sport.
- Zorg voor een enthousiast eerste contact (ook via mail of telefoon) en zorg dat nieuwelingen zich op de club welkom voelen door hen op te vangen bij het eerste bezoek.
- Laat zien wat je hebt: clubhuis, baan, (oefen-) faciliteiten. En leg uit hoe het werkt.
- Zorg voor een betaalbaar en uitdagend vervolg van het introductieaanbod.

Hoe was het eerste contact met de club waar je les hebt gehad?

Eefje: "Via via kwam ik in contact met een wat jongere golfpro van Landgoed Bergvliet en het leek me prettig om les te krijgen van een jonger iemand. De kans is dan groter dat je een klik hebt."

Matthijs: "De site van Amelisweerd gaf niet veel duidelijkheid dus we stuurden een mail naar het secretariaat met de vraag of we een introductieclinic konden volgen en kregen snel een reactie. Of we contact op wilde nemen met een van de golfpro's, want zij gingen over de lessen. Op zich geen probleem natuurlijk, maar het lijkt mij niet handig om deze stap aan nieuwelingen over te laten."

Geraldine: "Ik had me ingeschreven voor een kennismakingsactie van Amelisweerd en ontving een goede mail met een indeling en uitleg."

Hoe was de eerste kennismaking op de club?

Geraldine: "Het was eigenlijk wat dubbel. Een prachtige omgeving, de baan lag er mooi bij en het clubhuis is prettig. Maar door de sfeer schoten vooroordelen als 'ouwe-ballensport' en 'is het wel een sport' toch even door mijn hoofd. Inmiddels weet ik beter, ik vind het hier ontzettend fijn en de leeftijden variëren juist heel erg."

Eefje: "Dankzij de prettige ontvangst van de pro voelden wij ons meteen welkom. Het clubhuis voelde echter wat minder warm aan en voor een zaterdag was er weinig bedrijvigheid. Ik miste een gezellig muziekje en eenvoudige hapjes, zoals ik dat bij de hockeyclub gewend ben."

Matthijs: "Toen we aankwamen viel me het enorme automatische hek op, alsof de vereniging top secret militair terrein was. Niet heel uitnodigend. In het clubhuis hing een goede sfeer, informele inrichting en her en der plukjes mensen die net van de baan kwamen. We moesten even wachten op onze pro en voelden ons een beetje verloren omdat we niet ontvangen of aangesproken werden."

Vind je golf (te) duur?

Matthijs: "Ja, zeker in vergelijking met andere sporten. Maar je kan wel voordelig lessen met een groepje. Een volledig lidmaatschap zie ik niet zitten; ik weet dat ik (nog) niet wekelijks ga golfen en dan vind ik het niet lonend."

Geraldine: "De twee lidmaatschapsvormen die aangeboden worden, vind ik erg duur en ver boven mijn budget. Gelukkig zijn er plannen om de leeftijd van het juniorlidmaatschap op te schroeven tot 28 jaar!"

Eefje: "Ik vind de sport in de basis al te duur. De uitrusting, het lidmaatschap, de lessen. Tot nu toe heb ik het gehouden bij een losse les of een middagje afslaan."

Ben je van plan om verder te gaan met golfen?

Geraldine: "Ik ben zeker van plan door te zetten en heb als doel een handicap onder de 24 in september 2016. Er is op Amelisweerd een leuke groep ontstaan waarmee ik vaak op de baan te vinden ben."

Eefje: "Ik ben van plan om zo nu en dan een les te nemen en met een goede vriend de drivingrange onveilig te maken."

Matthijs: "Of ik mezelf ergens lid zie worden, durf ik nu nog niet te zeggen. Eerst maar eens regelmatig een rondje lopen en kijken of het me over een jaar nog steeds bevalt."

INFORMATIE VOOR BEGINNERS

Op www.golf.nl staat onder 'zelf golfen' een duidelijk overzicht waar beginnende golfers mee te maken krijgen. U kunt deze informatie opvragen voor uw eigen website bij de NGF via j.schippers@ngf.nl

Activiteiten maart t/m september 2016

	DATUM	ONDERWERP	LOCATIE	MEER INFORMATIE
NGF	7 maart	**Wegwijs in Course Rating**	n.t.b.	› christine@ngf.nl
NGF	12 maart	**Opfrisdag NGF Referees**	Weesp	› christine@ngf.nl
NGF	14 maart	**Cursus Sportief beleid**	De Haverleij	› alexander@ngf.nl
NGF	18-19 maart	**Cursus Regelcommissaris 1**	Bilderberg, Garderen	› christine@ngf.nl
NGF	24 maart	**Basisworkshop Marshalling**	Doornse	› marshals@ngf.nl
PGA	1 april	**GPA-2**	n.t.b	› info@pgaholland.nl
NGF	3 april	**Inspiratiedag golf als teamsport**	Amelisweerd	› florence@ngf.nl
NGF	4 april	**Wegwijs in Course Rating**	n.t.b.	› christine@ngf.nl
PGA	4 april	**3D bewegingsanalyse**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
NVG	5 april	**Commissie CAO**	Goyer Golf & C.C.	› info@nvg-golf.nl
NVG	6 april	**Workshop gastvrijheid**	Goyer Golf & C.C.	› info@nvg-golf.nl
NGF	6 april	**Basisworkshop Marshalling**	Doornse	› marshals@ngf.nl
NVG	7 april	**Commissie ontwikkeling**	Goyer Golf & C.C.	› info@nvg-golf.nl
NGF	9 april	**Examen Regelcommissaris 1**	Bilderberg, Garderen	› christine@ng.nl
PGA	15 april	**Mentaal 1 en putten**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
PGA	20 april	**Lesgeven aan leerlingen met een verstandelijke beperking**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
NGF	22-23 april	**Cursus Handicap, baaninrichting en wedstrijden**	n.t.b.	› christine@ngf.nl
	23 en 24 april	**Open Golfdagen** NVG NGF PGA	Div. golfbanen	› info@nvg-golf.nl
NGF	30 april	**Algemene ledenvergadering**	Spant! Bussum	› d.demont@ngf.nl
PGA	9 mei	**Mentaal 2 en shortgame**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
NVG	10 mei	**Aannemersoverleg**	Goyer Golf & C.C.	› info@nvg-golf.nl
NGF	13-14 mei	**Cursus Handicap, baaninrichting en wedstrijden**	n.t.b.	› christine@ngf.nl
NGF	18 mei	**Basisworkshop Marshalling**	Doornse	› marshals@ngf.nl
NVG	19 mei	**Commissie Management Onderhoud Golfbanen**	Goyer Golf & C.C.	› info@nvg-golf.nl

	DATUM	ONDERWERP	LOCATIE	MEER INFORMATIE
PGA	20 mei	**PGA Holland basis putten level 1**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
NGF	21 mei	**Bird Watching Day**	alle banen	› m.madsen@ngf.nl
PGA	23 mei	**Intervisie gehandicapten golf**	n.t.b	› info@pgaholland.nl
NVG	25 mei	**Algemene ledenVergadering**	n.t.b.	› info@nvg-golf.nl
NGF	27-28 mei	**Cursus Regelcommissaris 1**	Bilderberg, Garderen	› christine@ngf.nl
NGF	27-28 mei	**Cursus Regelcommissaris 1**	Bilderberg, Garderen	› christine@ngf.nl
PGA	27 mei	**Regelcommissaris**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
PGA	30 mei	**Waarnemen en bewegen en het leren in golf**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
NVG	31 mei	**Regio-overleg GFD**	n.t.b.	› info@nvg-golf.nl
PGA	6 juni	**Wedge fitting**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
NGF	6 juni	**Inspiratiedag jeugd- en familiegolf**	Delfland	› florence@ngf.nl
NGF	18 juni	**Examen Regelcommissaris 1**	Bilderberg, Garderen	› christine@ng.nl
PGA	20 juni	**Mentaal 3 en Coursemanagent**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
PGA	24 juni	**Schoolgolf**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
PGA	27 juni	**Tour Tempo**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
PGA	4 juli	**Wood en ijzer fitting**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
NGF	5-21 augustus	**Olympic Experience**	Den Haag	› j.schippers@ngf.nl
PGA	29 augustus	**TPI Level 1**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
PGA	5 september	**Fit for golf en voeding**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
PGA	6 september	**Intervisie techniek**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
PGA	9 september	**Putten Level 1**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
PGA	12 september	**Intervisie ondernemen**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
PGA	19 september	**Intervisie mentaal**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
PGA	23 september	**Regelcommissaris 1**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
NGF	23-24 september	**Cursus Regelcommissaris 1**	Bilderberg, Garderen	› christine@ngf.nl
PGA	23-24 september	**Greenreading & Zen-putting**	n.t.b.	› info@pgaholland.nl
NGF	26 september	**Inspiratiedag jeugd- en familiegolf**	Efteling	› florence@ngf.nl



COLOFON

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

Redactie
Mari Trini Hermoso, Jan Kees van der Velden, Karianne van der Zant

Aan dit nummer werkten mee:
NGF: Mandy Boer, Florence Brugmans, Thijs Rolink (statistieken), Joris Slooten, Jeroen Stevens, Chris Veldkamp en Janke van der Werf
PGA Holland: Jim van Heuven van Staereling
NVG: Lodewijk Klootwijk en Martijn Scholte
NGA: Monique Madsen

Krijtbord omslag: John Somers

Vormgeving
Paul Roos (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.

› GolfMarkt #9 verschijnt in september 2016.

www.ngf.nl/ngf-zakelijk
voor verantwoording en definities met betrekking tot statistieken

golfmarkt@ngf.nl

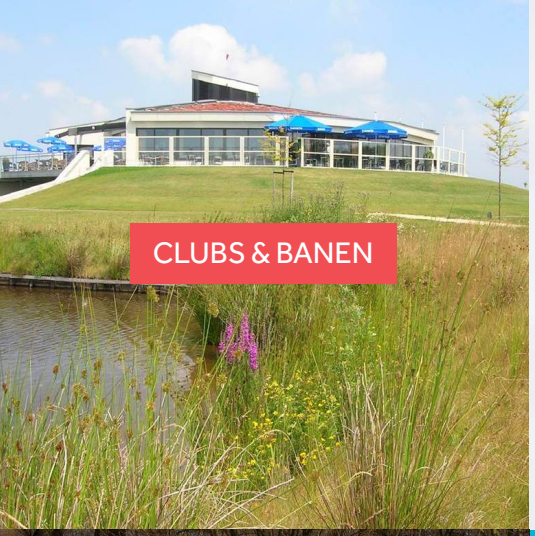
LinkedIn: NGF-Golfmarkt

Twitter: @NGF_

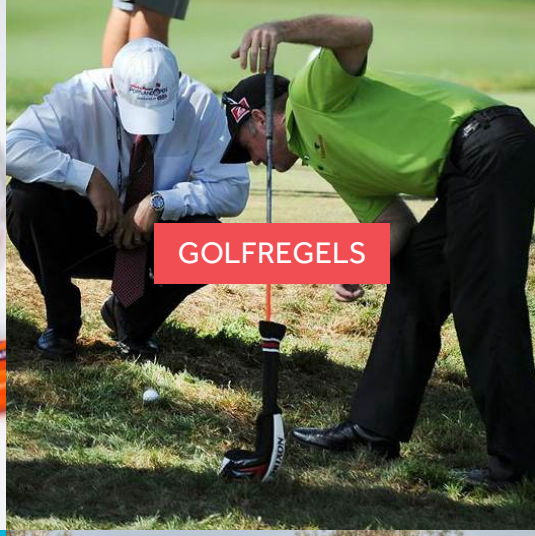
NederlandseGolfFederatie

KONINKLIJKE NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE

FSC logo









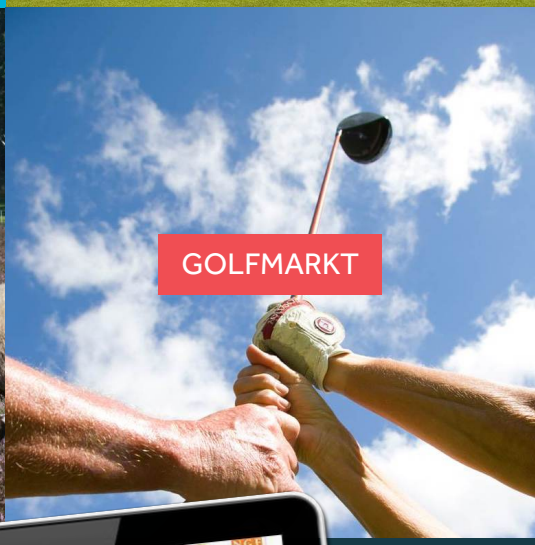
GOLF.NL:
ook voor
iedereen
die werkt in de
golfbranche

Golfnl









GOLF.NL

Hét platform
voor golfend Nederland





ING Private Banking is trotse hoofdsponsor van het Nederlandse golf

Samen met de Nederlandse Golf Federatie zetten we ons in om het Nederlandse golf te vernieuwen en te verjongen, zodat de huidige en de toekomstige generatie golfers nog meer plezier kan beleven aan de sport. Kijk voor meer informatie en de spectaculaire afslag op **ING.nl/golf**.

ING Private Banking