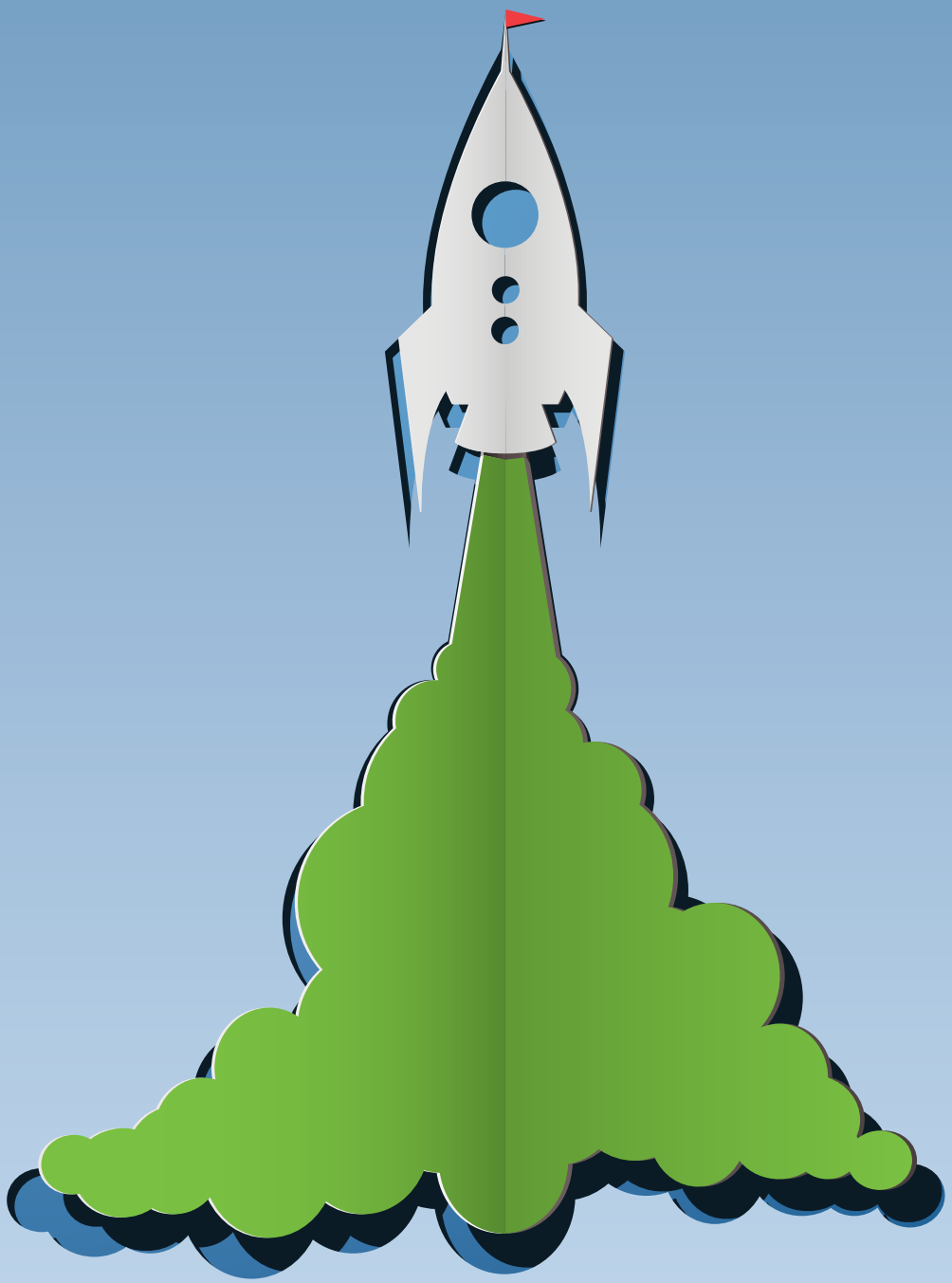
KONINKLIJKE NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE

GolfMarkt

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

MET PROFESSIONELE KRACHT



LANGETERMIJNVISIE VOOR CLUBBESTUURDERS | DE TRANSITIE VAN SPORT BESTUURLIJKE VERNIEUWING | AMBITIEUS TOPSPORTPLAN EEN GROEN VERHAAL | INVESTEREN IN PERSONEEL | NIEUW SPORTIEF BELEID & VEEL MEER

OP EEN GOLFTRIP WIL JE GEEN GEDOE.

JE WILT GOLFEN.

Een gezamenlijk golftripje organiseer je voor de gezelligheid, voor de sportieve wedijver, voor de mooiste golfbanen. Waarom dan moeilijk doen over vervoer? Bij SternRent huur je een 9-persoons Ford Tourneo voor maar € 75 per dag. Rijd onbeperkt aantal kilometers, ook in het buitenland. Ideaal voor golfreisjes, maar ook bijvoorbeeld als pendelbus bij golfevenementen.

De Ford Tourneo is groot, snel, stil, comfortabel en geschikt voor maar liefst negen personen. Inclusief alle golftassen! Reserveren bij SternRent is zo gedaan, met één telefoontje. Ophalen en terugbrengen doe je altijd in de buurt dankzij onze landelijke dekking met 20 vestigingen.

WAAROM WACHTEN?

Bel SternRent: 088-2926000



FORD TOURNEO € 75 PER DAG:

Inclusief

- Allrisk verzekering met WA-dekking
- 24-uurs alarmservice bij schade en/ of pech in binnen- en buitenland
- Kilometervrij, exclusief brandstof
- BTW
- Eigen risico niet verhaalbare schade € 500 per gebeurtenis

OPTIES:

- Ongevallenverzekering inzittenden
- Verlaging eigen risico niet verhaalbare schade
- Extra bestuurder
- Young driver (voor bestuurders tot 23 jaar)

www.stern.nl



Marktleider in Nederland op het gebied van automobiliteit.
Enthousiast maatschappelijk partner van de NGF.

STERN | *mobility matters*



Stip.

Pak een stift, ja zo'n dikke zwarte. En kijk naar buiten, op een plek met vrij uitzicht en denk na over de toekomst van de golfsport, de toekomst van uw vereniging. Ondertussen spelen allerlei gedachten en ideeën in uw hoofd. Wat wilt u bereiken? Meer jeugdleden, of toch het beste competitieteam? Meer wedstrijden voor families of juist voor beginners? Als u een antwoord hebt, een toekomstdroom, zet dan een stip op de horizon.

In de veranderende golfwereld moet een bestuurder verder kijken dan de waan van de dag om een toekomstbestendige koers te kunnen bepalen. Een duidelijke visie lijkt onmisbaar. In deze GolfMarkt onderzoeken wij de noodzaak ervan en kijken we naar aandachtspunten. Een van die aandachtspunten is bestuurlijke vernieuwing. Het bestuur van een club geeft immers richting, zonder zicht te verliezen op de maatschappelijke ontwikkelingen. Daarom is een gevarieerde samenstelling van het sportbestuur bepalend voor het bewaken, herijken en eventueel bijstellen van een visie.

De route naar de toekomst uitstippelen vraagt om professionaliteit. Steeds meer, want langzaam ontstaan er scheurtjes in de fundamenten van onze sportinfrastructuur en duwt een nieuwe generatie sporters hard tegen de muren van bonden en verenigingen aan. Of ze loopt er juist van weg. Een visie die daarop anticipeert is niet alleen van belang voor een golfclub en voor de hele golfsport, het is van groot belang voor de hele georganiseerde sportwereld in Nederland. En uiteindelijk voor de sporter, de golfer zelf. Punt.

De redactie

In dit nummer



08 Coverstory

Stip op de horizon. Het lijkt noodzakelijker dan ooit: met een duidelijke visie een golfclub of -baan besturen. De sportwereld verandert en er moeten duidelijke keuzes worden gemaakt en juiste knopen worden doorgehakt om toekomstbestendig te zijn.



24 Topsport

De NGF zet ook duidelijk in op topsport en talentontwikkeling. De ambities zijn groot: een olympische medaille in 2024.



33 HR in golf

Personeelsbeleid doe je er niet even bij. Dat vergt een profesionele aanpak waarbij je investeert in je mensen.

Achtergrond

17 Duurzaamheid
Stap voor stap de groene ladder op.

21 Players 1st
Meer tevreden leden dankzij feedback.

28 Numa verbindt
Via de app GOLF.NL blijft de NGF digitaal verbonden.

37 Een groen verhaal
Goede communicatie over het werk in de baan kweekt begrip bij de golfer en helpt de greenkeeper.

In de praktijk

14 Baanmanager
Marie-José Heshusius van De Hooge Rotterdamsche

30 Penningmeester
Ria Tepper van GC Duurswold

40 Golfer
Renzo van Vreeswijk van De Sallandsche

50 Golfprofessional
Rob Roelofs van De Peelse Golf

60 Greenkeeper
Stefan Ottens van De Gelpenberg



42 Gevarieerd bestuur

Bestuurlijke vernieuwing. Een creatief en geïnspireerd sportbestuur bestaat uit verschillende soorten mensen.



48 Jeugd

Golfpark Almkreek heeft focus op jeugd. Onder meer met hulp van GOLF RAAK! hebben basisschoolkinderen golffun op Almkreek.



55 Transitie

Nieuwe rol voor clubs en bonden. De wereld verandert, de consument heeft andere wensen. De sportwereld moet mee.



63 Sportief beleid

De succesvolle aanpak van De Peelse Golf. Het trainingsprogramma werpt zijn vruchten af: meer leden golfen beter en vaker.

Rubrieken

06 Kort nieuws
uit de golfbranche

16 Voor u gespot
Golftoerisme

32 Voor u gespot
Customers the day after tomorrow

52 Kort nieuws
uit de golfbranche

54 Voor u gespot
Clubdashbord bij De Golf Academie

62 Voor u gespot
Nieuwe natuurwet

66 Kalender

68 Column
Veel-spelers

69 Colofon

GolfMarkt Digitaal

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

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

GolfMarkt is een publicatie van én voor de golfbranche. Wij nodigen u uit uw mening en visie te delen op LinkedIn bij de groep NGF GolfMarkt.



"Wat als we investeren in onze mensen en ze gaan daarna weg?"



"Wat als we het niet doen en ze blijven?"

CIJFERS

86%

Percentage golfbanen dat inzicht heeft gegeven in het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. Goed nieuws voor de te behalen doelen binnen de Green Deal Sportvelden.

75

Aantal Nederlandse golfbanen met een GEO-certificaat.

778

Aantal vrijwilligers dat ook dit jaar het KLM Open 2017 tot een succes maakte.

732

Aantal golflessen dat De Golf Academie gratis heeft gegeven tijdens het KLM Open 2017. Hieronder waren 341 swinglessen, 180 Trackman-sessies, 68 fysieke screenings en 143 chip-/pitchlessen.

230

Aantal kinderen dat zich als RAAK!-vriendje heeft aangemeld tijdens het KLM Open 2017.

7.580*

Aantal kinderen dat GOLF RAAK! in contact heeft gebracht met golf dit jaar! Meer info: www.golfraak.nl

YEAH!

** Cijfers per 18 september 2017*

22.000

Aantal golfers dat gereageerd heeft op de voorstellen van regelinstanties R&A en USGA over de modernisering van de golfregels.

Ook in 2017 een NGF Najaarstour!

Golf is niet alleen een leuke sport maar ook een heel sociale. Zeker als je in teamverband speelt. De Najaarstour van de NGF is een laagdrempelige competitie waaraan clubleden in teams kunnen meedoen, ongeacht niveau. Er zitten 4 spelers in een team en in principe 4 teams in een poule. Die 4 teams spelen op 4 zondagen tegen elkaar. 4 x 4 x 4, dat is de opzet. De teams komen uit voor een golfvereniging en de deelnemers moeten dan ook lid zijn. Verder zijn er geen eisen: iedereen mag meedoen en elke combinatie van spelers is mogelijk; man, vrouw, golfprofessional of beginner. Een uitgelezen mogelijkheid om met je golfleraar een team te vormen. Alle informatie en uitslagen op **NGF.nl** met zoekwoord **Najaarstour.**



Nieuwe regels op 1 januari 2019

De R&A en USGA vroegen eerder dit jaar om feedback op hun plan de regels te moderniseren. En die hebben ze gekregen: ruim 22.000 golfers in 102 landen hebben gereageerd op de voorgestelde regelwijzigingen. Ook golfbonden en -organisaties zoals de NGF hebben hun visie gegeven. “De NGF juicht toe dat de regels worden herzien”, zegt Christine Saxton van het federatiebureau. “Wij zijn erg voor vereenvoudiging van de regels maar vragen ons af de R&A en de USGA niet te voorzichtig zijn geweest. Het had wat ons betreft drastischer gemogen. Wij hebben gevraagd om nog eens goed te kijken naar het aantal strafslagen en stoklengten bijvoorbeeld. Het is voor veel golfers lastig te onthouden wanneer het één strafslag is of twee, of één stoklengte of twee stoklengten. Het zou makkelijker zijn om daar één getal voor te gebruiken. De NGF is ook voor eerlijkheid en heeft gevraagd te kijken naar het spelen uit de divots op de fairway. *Play as it lies* is een super belangrijk onderdeel van golf maar lijkt in sommige gevallen onrechtvaardig. De NGF is erg blij dat er een regelboekje komt voor de spelers waarin in begrijpelijkere taal de regels worden uitgelegd met daarbij een plaatje en uitleg waar die regel precies voor is bedoeld.” De stevige modernisering van de regels moet op 1 januari 2019 ingaan. De R&A en USGA gaan nu alle feedback bekijken en de definitieve versie wordt aan alle golfers wereldwijd bekendgemaakt, verspreid en uitgelegd in de tweede helft van 2018. Meer informatie is te vinden op **www.rules.golf.**



Monte Rei en NGF blijven partners

De samenwerking tussen de Portugese golf- en countryclub Monte Rei en de NGF is met een jaar verlengd. Vorig jaar werden de partijen partners en de overeenkomst houdt onder meer in dat de baan van Monte Rei een uitvalsbasis is voor de wintertrainingen van de Oranjeselecties. Bondscoach Lafeber plant in de winter diverse trainingsstages in Zuid-Europa in, onder meer bij Monte Rei. Mede door dit partnerschap wordt het mogelijk Oranjetrainingen te houden onder betere weersomstandigheden. Monte Rei is samen met Stern, Nederlandse Loterij, Deloitte, Ricoh en Footjoy een van de sponsors van de NGF. ING Private Banking blijft hoofdsponsor van de Nederlandse golfsport.

Congres over de Europese golfmarkt

Van 22 tot en met 24 maart 2018 vindt het European Golf Business Conference plaats in Wenen. Het evenement wordt jaarlijks gehost door de EGCOA (European Golf Course Owners Association) en voor het eerst georganiseerd in samenwerking met de Oostenrijkse Golf Federatie. Tijdens het driedaagse evenement komen aansprekende personen aan het woord die hun licht laten schijnen op de Europese golfmarkt. Voor meer informatie kunt u terecht op **www.egcoa.eu.**



Gastvrouw van de golfsport

Half september is op het KLM Open de prijs voor NGF Vrijwilliger van het jaar uitgereikt aan Ans de Rooij. Zij is een van de vele vrijwilligers die de golfsport rijk is en staat symbool voor iedereen die op een golfclub of op toernooien een steentje bijdraagt. Ans kreeg haar titel, omdat haar aanwezigheid de afgelopen jaren op het KLM Open opmerkelijk is. Al jaren is ze marshal, eerst op De Kennemer en ook dit jaar weer op The Dutch. Namens de club Naarderbos bewaakte zij hole 2. Ook organiseerde zij het het allereerste golftoernooi voor KLM Open-vrijwilligers, dat met 70 deelnemers een succes was. Ans de Rooij is blij met de erkenning. "Ik vind het waanzinnig om in het zonnetje gezet te worden, maar eigenlijk is iedereen hier vrijwilliger van het jaar. We doen het met zijn allen, jaar in jaar uit en samen staan wij sterk. Ik hoop dit nog vele jaren te mogen doen, want vrijwilliger ben je niet alleen voor jezelf, maar ook om anderen te helpen."

Nationaal Golf Congres 2018

In samenwerking met de NGF en PGA Holland organiseert de NVG op 31 januari 2018 het Nationaal Golf Congres & Beurs. De 2018-editie gaat plaatsvinden bij het Spant! in Bussum. Het thema is: The drive to happiness - geluk als golf-ambassadeur. Naast een aantal aansprekende key-note speakers, worden er diverse masterclasses en workshops georganiseerd over onderwerpen die relevant zijn voor baaneigenaren, (club)managers, bestuurders, horecamanagers/pachters, hoofdgreenkeepers, golfprofessionals, sales- en eventmedewerkers. De dag wordt afgesloten met een walking dinner party op de beursvloer. Naar verwachting zullen er zo'n 350 tot 400 deelnemers aanwezig zijn in Bussum. Meer informatie over het programma, sprekers en andere zaken volgt later dit jaar en wordt via de organisaties (NVG, NGF, PGA Holland) verspreid onder de leden. Kijk ook op www.nationaalgolfcongres.nl.



TRANSFERS

Mette Hageman van de Golf Academy Old Course Loenen gaat per 27 november 2017 over naar Utrechtse Golfclub Amelisweerd. Hageman was sinds 2014 hoofdpro op OCL waar zij Ralph Miller opvolgde. Bij Amelisweerd zal ze verantwoordelijk zijn voor het verder vormgeven van de golf academy inclusief jeugdbeleid en begeleiding van het hoofdklasse damesteam en het 1ste klasse herenteam.



Teaching pro **Piet van Eijndhoven** heeft er een nieuwe werkgever bij: Landgoed Bergvliet. Hij blijft deels bij zijn oude club Toxandria.

Pro en bestuurslid van PGA Holland **Robin Swane** verruilt de Haagse Golfvereniging Leeuwenbergh voor Golfclub De Hoge Kleij in Leusden.

Floris de Vries gaat full-time als pro aan de slag bij Golfclub de Haar in Utrecht.

Iwan Renders is per begin september de nieuwe pro bij de Noordwijkse Golfclub. Daarvoor werkte hij bij het Tilburgse Prise d'Eau.

Het **bureau van de NVG** is verhuisd naar de Zaanse Golf Club: Zuiderweg 68a, 1456 NH te Wijdewormer. De overige contactgegevens (e-mail: info@nvg-golf.nl en telefoonnummer 020-3306103) blijven ongewijzigd.

Heeft u ook een bijdrage voor deze rubriek? Stuur deze dan naar golfmarkt@ngf.nl



De stip op de horizon

De golfwereld verandert snel. Een bestuurder moet daarom verder kijken dan de waan van de dag om een toekomstbestendige koers te kunnen bepalen. Een duidelijke visie lijkt onmisbaar. GolfMarkt onderzoekt de noodzaak, kijkt naar de aandachtspunten en informeert naar de visie van enkele clubs en banen.

TEKST: **JØRG VAN CAULIL**

Tijdens zijn trainingen vraagt verenigingsadviseur Daniel Klijn de aanwezige sportbestuurders zich voor te stellen hoe ze over drie jaar door de poort van hun vereniging lopen, het letterlijk te visualiseren: wat zie je als je het terrein oploopt? Wat voor soort mensen zijn er? Hoeveel leden lopen er rond? Welke sfeer heerst er? Je loopt door en ziet het clubhuis. Je stapt naar binnen. Welk gevoel krijg je erbij? Hoe ziet het clubhuis eruit? Wat wil je dat leden tegen je zeggen over het clubhuis? Je loopt weer naar buiten en kijkt naar het sportterrein. Hoeveel mensen sporten er? Wat voor training krijgen ze? Ga voor jezelf na wat je belangrijk vindt: bijvoorbeeld veel teams met ouders die coachen of minder teams die door goede trainers worden gecoacht?

WAT IS VISIE?

Met dit soort vragen probeert Klijn, auteur van het boek Besturen met een visie, een krachtig beeld te creëren. Welke stip aan de horizon hebben de bestuurders voor ogen, want dat is noodzakelijk om een duidelijke visie voor hun club te kunnen formuleren. Een visie is een inspirerend, uitdagend en dynamisch beeld van de toekomst. Een ambitieus en collectief gedeelde voorstelling, die perspectieven biedt over een periode van ten minste twee tot vijf jaar. Waar wil je met de club naartoe en waar moet de komende jaren aan gewerkt worden? Wat moet dan bereikt zijn? De visie vormt samen met de missie de basis voor al het doen en laten binnen een vereniging. De missie geeft aan wie je bent, welke normen en waarden je hebt, waar je voor staat. Zonder visie bestaat het gevaar dat een organisatie stuurloos raakt, met visie weten alle betrokkenen waar zij de organisatie naartoe helpen.

> "Betrek managers bij het proces rond het vaststellen van een visie, want zij vormen de stabiele factor"

LANGETERMIJNPERSPECTIEF

Klijn komt nog vaak verenigingen tegen die stilstaan, zich niet verder ontwikkelen en uiteindelijk zelfs moeten ophouden te bestaan. Verenigingsbestuurders voelen zich volgens hem bijna altijd verantwoordelijk voor de problemen, maar tegelijkertijd besteden ze haast machteloos alle energie aan de waan van de dag. Er is altijd een aankomende activiteit of wedstrijd die aandacht vraagt. Dat is volgens hem te voorkomen door als bestuur met de lange termijn bezig te zijn en vanuit een visie de juiste knopen tijdig door te hakken. Het bestuur is in zijn ogen het best in staat om in samenhang de meest belangrijke ontwikkelingen in de vereniging te overzien. Een bestuurder kent het reilen en zeilen binnen de club, de financiële positie en de risico's. Hij weet hoe externe partners denken over de vereniging en kent vaak mensen uit de diverse geledingen van de club. Daarom moet het bestuur aan de wieg staan van het langetermijnperspectief, vindt Klijn.

KEUZES MAKEN

Twee jaar terug besloot Joop Kluin zijn ruime ervaring in de financiële branche te combineren met zijn grote passie voor golf. De voormalig commercieel directeur van Univé zette zijn expertise in om op projectbasis golfclubs en -banen te helpen bij het ontwikkelen van een visie. Zijn eerste ervaringen verbaasden hem. "Ik trof een onstuimige markt aan waarin veel veranderde, maar bij veel clubs ontbrak het desondanks aan een heldere visie en een door de leden goedgekeurd beleidsplan." Bestuurders ontkomen er naar zijn opvatting niet aan het DNA van hun club vast te stellen. "Zijn we een vereniging of een commerciële baan? Of een combinatie? Hoe gaat de

SPORTBONDEN EN HUN VISIE

'Het beleid is de komende jaren vooral gericht op noodzakelijke verandering', verwoordt het beleidsplan uit 2016 de visie van de **NGF**. 'Beter Golf (inhoud/kwaliteit/lange termijn) moet leiden tot Meer Golf, onder andere door een toename van het aantal actieve golfers.'

De ambitie van de **KNVB** is 'voetbal om van te houden: voetbal dat inspireert, motiveert en activeert.' De bond wil 'negatieve trends van agressie en geweld keren', streeft naar 'clubs die midden in de samenleving staan' en 'voetbal dat zich internationaal onderscheidt'. En: 'Voetbal is volkssport nummer één en moet dat blijven'.

De **KNLTB** wil uitgroeien tot een maatschappelijk betrokken organisatie en toonaangevende sportbond. 'We stellen ons op als gids in tennisland en bieden toegevoegde waarde aan alle tennissers.' De tennisbond wil in de toekomst 'nog méér mensen méér laten tennissen'.

De strategische visie 2020 van de **KNHB** concentreert zich rond vier thema's: een leven lang hockey(en), positieve maatschappelijke impact, bij de wereldtop in een wereldsport en toekomstbestendige financiën. Deze thema's worden ondersteund door twee pijlers: het behoud van cultuur en hockey-DNA en de KNHB als netwerk- en serviceorganisatie.

BEELD: ARKO SPORTS MEDIA



Afgelopen juli vond het Zwitserleven Dutch Junior Open plaats op Toxandria. Het gastheerschap van dit toernooi past prima in het verenigingsbeleid dat jeugd een prominente plaats geeft.

golfmarkt zich de komende jaren ontwikkelen en wat is onze rol daarin?" Durf ook keuzes te maken, luidt zijn stellig advies. "Daarvoor moet je in gesprek gaan met je leden. Dat betekent soms lastige discussies en heilige huisjes omverwerpen. Er komen bijvoorbeeld steeds meer vrije golfers. Aan de andere kant heb je wel je vaste uitgaven. Hoe ga je dat verlies aan inkomsten opvullen? Met commerciële activiteiten? Maar dan gaan je leden mopperen dat ze niet kunnen spelen. Zorg dat je die pijnpunten in ieder geval op de agenda zet. En dingen níet doen is ook een keuze. Je hebt het dan wel besproken. Mijn indruk is dat veel clubs die noodzakelijke confrontatie nog even uit de weg gaan."

FRISSE BLIK

Kluin signaleert een duidelijk onderscheid in het bepalen van een visie tussen commerciële banen en verenigingen. "Commerciële banen luisteren goed naar de markt en kiezen bewust voor een strategie die in hun ogen rendabel zal zijn. Dit bieden we en dat trekt dan gasten en leden die dat aantrekkelijk vinden. Terwijl een bestuurder van een vereniging vaak een vrijwilliger is die wordt aangestuurd door de leden. Hij moet de discussie aangaan met leden met wie hij samen op de baan staat. Dat is een heel ander uitgangspunt. Daarom denk ik dat het nuttig zou zijn als een buitenstaander of mensen uit een andere branche zonder emotionele binding met die vereniging een week meelopen. Wat valt hen op? Hoe zouden zij het aanpakken? Hun frisse blik kan voor een open discussie zorgen." Hij ziet ook een belangrijke rol weggelegd voor de baanmanagers die de continuïteit kunnen waarborgen. "Betrek hen bij dat proces rond het vaststellen van een visie, want zij vormen de stabiele factor. Een bestuurder is binnen twee of drie jaar weer vertrokken en als er een nieuwe voorzitter komt, begint het vaak weer opnieuw. Een baanmanager kan daarnaast een belangrijke rol spelen bij het vertalen van de wensen van de leden, maar ook bij het overbrengen van het verhaal van het bestuur op de leden."

> "De leden moeten zich thuis voelen en trots kunnen zijn op hun club"

DUIDELIJKHEID

De golfer die een baan of club zoekt in de regio Breda kan zomaar overmand raken door een acute aanval van keuzestress. Het aanbod rond de Baroniestad is overweldigend. Een heldere en onderscheidende visie lijkt in deze omgeving onmisbaar. Martine Ronkes, manager bij de commerciële Golfbaan De Haenen in Teteringen, beaamt dat. "Ik merk dat de golfer zijn keuze maakt op basis van de vraag: waar voel ik me het meest thuis? Als je een duidelijke visie hebt die herkenbaar is binnen je totale bedrijfsvoering, dan maak je die keuze voor de golfer een stuk eenvoudiger en het biedt medewerkers

FOTO: GOLFSUPPORT.NL/BERT VAN DER TOORN

duidelijkheid. Bij alle besluiten die we binnen onze organisatie nemen, stellen we onszelf steeds de vraag of deze passen binnen de kaders van onze visie, die we bepaald hebben tijdens een aantal brainstormsessies met het managementteam."
De Haenen wil binding creëren met de golfer via persoonlijke aandacht en optimale kwaliteit, licht Ronkes de visie toe. "Je ziet elders vaak dat bespaard wordt op dienstverlening, maar wij doen op dat vlak geen enkele concessie. Wij streven juist naar een voortdurende kwaliteitsverbetering. Zo hebben we bijvoorbeeld vorig jaar de vrijwillige marshals vervangen door professionele caddiemasters. Wij willen ook geen prijsvechter worden, terwijl er banen in de buurt zijn die daar wel voor kiezen." De Haenen profileert zich verder als de meest afwisselende golfbaan van Noord-Brabant en streeft ernaar onderscheidend te zijn met de combinatie natuur, kunst en historie op het openbare landgoed.

TRADITIES

Enkele kilometers ten oosten van Breda schittert de 18-holesbaan van de besloten Noord-Brabantsche Golfclub Toxandria. Een van de *Oude Negen* die het gezamenlijk als hun missie zien de golfsport te cultiveren. "Maar tradities behoud je alleen door te blijven veranderen. Je moet met je tijd meegaan", beseft bestuurslid Joost van Beveren. In de huidige visie van Toxandria, die voortdurend herijkt wordt, neemt de jeugd een prominente plaats in. Met meer aanwas aan de onderkant een bredere en gezonde basis creëren. Van Beveren is in het dagelijks leven verantwoordelijk voor strategie en verandering bij verzekeraar Vivat en ontwikkelde met de jeugdcommissie van Toxandria al een beleidsplan om het aantal jeugdleden te vergroten. Die commissie probeerde onder andere de leerlingen op de internationale scholen in de stad aan de club te binden en hanteerde een pragmatische benadering in de omgang met de vele populaire hockeyclubs in Breda, waardoor hockeyers makkelijker golf als hun tweede sport kunnen kiezen. Ook de recente promotie van het hoogste jeugdteam naar de hoofdklasse past in de visie. "We hebben een stappenplan waarin we exact de aantallen aangeven en we monitoren de groei. We onderzoeken hoe het komt wanneer we een doelstelling niet halen, maar evalueren ook de succesfactoren als het wel lukt."
De initiatieven bleken zo vruchtbaar dat Van Beveren een half jaar terug toetrad tot het bestuur om het totale ledenbestand evenwichtiger te maken, want in de visie van Toxandria is ook het streven naar een familievereniging opgenomen. "We willen de leeftijdscategorieën tussen 30 en 45 jaar versterken. Dat zijn de ouders van de nieuwe jeugdleden die we naar de club halen. We hebben hier alle faciliteiten om met het hele gezin een gezellige zondagmiddag door te kunnen brengen. Daarvoor willen we een aantal wijzigingen doorvoeren in de contributiestructuren, die passen bij de normen en waarden die we bij Toxandria belangrijk vinden." Die aanpassingen worden tijdens de komende ledenvergadering gepresenteerd. "Vooraf onderzoeken we dan of er draagvlak is. Als dat ontbreekt, proberen we het te creëren of we passen de nieuwe visie aan. De oudere leden zien gelukkig het belang in van jonge aanwas om de club vitaal te houden in de toekomst."

> "Tradities behoud je alleen door te blijven veranderen, je moet met je tijd meegaan"

Princenbosch koos in 2013 voor topsport als een van de speerpunten. Met succes want ze hebben met Felix van Dijk een Nederlands kampioen en groot talent in huis.



FOTO: RONALD SPEIJER

NIEUWE REALITEIT

Golfclub Princenbosch is een club van en voor leden, vertelt voorzitter Alex Fiévez. De club is geen eigenaar van de baan ten zuiden van de A58, maar beheert alle golfgerelateerde activiteiten. Er komen veel greenfeespelers maar leden hebben altijd voorrang en veel zeggenschap in de activiteiten op

Never limit your vision based on your current resources. Michael Hyatt



De Golf Academie is dé omgeving om (beter) te leren golfen op elk niveau.
Een online platform voor golfers, golfprofessionals en clubs, met lesroosters, oefeningen en uitgebreide statistieken. Meer informatie: **alexander.renders@ngf.nl**
Iedereen met een NGF pas kan zich gratis aanmelden op **degolfacademie.nl**



de baan. De leden bepalen ook de visie, die het bestuur vertaalt in beleid. “We zijn als bestuur initiërend, faciliterend en houden het toezicht op dit dynamische proces dat iedere drie tot vier jaar wordt geëvalueerd en geactualiseerd”, aldus Fiévez. *Aangenaam presteren*, luidt het adagium. “Wij streven naar een open, toegankelijke en gastvrije golfclub met een Brabantse gemoedelijkheid. De leden moeten zich thuis voelen en trots kunnen zijn op hun club.” Bij het bepalen van de visie en het beleid houdt de club rekening met de landelijke en Europese trends aan de hand van de statistieken van de NGF en zoomt met die kennis in op de eigen regio en club. “We richtten ons de afgelopen jaren op het behoud van de huidige leden van wie de meerderheid zestigplus is. Dit en komend jaar zijn ledenbehoud en -werving belangrijke speerpunten en focussen we ons op de categorieën vijftigplus, familie en vrije golfers. Daarnaast kozen we in 2013 voor topsport met als uitgangspunt dat succesvolle topsport een impuls geeft aan de breedtesport. Met succes: onze topgolfers spelen in de hoofdklasse en we hebben twee Nederlands kampioenen tot 21 jaar. Er zijn veel jeugdleden bijgekomen en als spin-off beschikt Princenbosch over topgreenkeepers. We moeten nu kijken of we dat beleid kunnen en willen voortzetten.” De komende jaren zal ook gewerkt worden aan het innoveren en optimaliseren van de communicatie en aan een modern marketingbeleid. Met de baaneigenaar wordt gestreefd naar een verdere professionalisering. Een golfclub zal de visie volgens Fiévez steeds moeten aanpassen aan een nieuwe realiteit. Dat is en blijft een zaak van keuzes maken met financiële consequenties, stelt hij. “In de toekomst zal een antwoord gegeven moeten worden op de vraag of een traditionele golfclub nog bestaansrecht heeft. Hoe ziet onze club er over vijf tot tien jaar uit en hoe kunnen we dit bereiken? Het heeft tijd nodig om aan de gedachte te wennen dat een golfclub meer is dan de golfclub zoals we die nu kennen. Beleid maken is vooruit durven kijken.”

FORMULEREN VAN EEN VISIE

VRAGEN DIE U ZICH KUNT STELLEN

- Hoe ziet de toekomst eruit? Welke trends en ontwikkelingen zijn van belang?
- Hoe ontwikkelen onze markt en doelgroepen zich?
- Welke veranderingen zien wij in de wensen, behoeften en gedragingen van onze leden/klanten?
- Welk soort organisaties zullen in de toekomst succesvol zijn en wat betekent dat voor ons?
- Wat zijn onze langetermijnambities? Waar willen we staan, wat willen we bereiken?
- Hoe realiseren wij onze ambities?

VALKUILEN

- Niet creatief op de toekomst gericht.
- Niet te vertalen in gedrag en beleid.
- Te weinig specifiek.
- Saaie, nietszeggende, nauwelijks inspirerende, vooral beschrijvende feitelijkheden.
- Te weinig inhoudelijke keuzes in de angst iets uit te sluiten.
- Gericht op optimalisatie en niet op innovatie.



De Haenen zet in op persoonlijke aandacht en optimale kwaliteit waarbij goede horeca een belangrijke rol speelt.



"Ik moet de verbinder zijn"

De 54-jarige Marie-José Heshusius komt uit de hotellerie, werkte acht jaar bij Holland Golf Events en begon 3,5 jaar geleden als salesmanager bij De Hooge Rotterdamsche. Nu is ze eindverantwoordelijk voor de exploitatiemaatschappij en de brasserie waarbij ze onder meer samenwerkt met de vereniging en met de greenkeepers van De Enk Groen & Golf. Hoe ontwikkelt de baan zich?

Marie-José Heshusius | LEEFTIJD 54 | FUNCTIE Manager De Hooge Rotterdamsche | HANDICAP 13 | WOONPLAATS Zoetermeer | MOTTO: 'Streven naar een 9+ van klanten!'

TEKST EN BEELD **BERT VAN DER TOORN**

BEN JE BLIJ MET JE HUIDIGE BAAN? "Ja. Nooit gedacht dat ik vanuit de hotellerie en golfevenementen eindverantwoordelijk zou worden op een golfbaan, uiteraard wel onder auspiciën van het bestuur. Ik ben echt op mijn plek en hospitality is me natuurlijk met de paplepel ingegoten. Elke ochtend denk ik weer: *Je zou maar op een saai industrieterrein werken!* Die prachtige omgeving, daar geniet ik dagelijks van."

WAT IS JE BELANGRIJKSTE FUNCTIE ALS MANAGER? "Ik denk dat ik de verbinder moet zijn. Tussen leden en bestuur, voor nieuwe leden om hun weg te vinden, voor medewerkers om ze aan te sturen en te zorgen dat ze een team vormen. Voor de gasten moet ik zorgen dat ze zich hier welkom voelen. Ik probeer iedereen met een goed gevoel te laten vertrekken."

COMMERCIEEL VERSUS VERENIGINGSBELANG? "Ik zie het als een uitdaging. De afgelopen periode zijn we vooral bezig geweest leden uit te leggen waarom het commerciële belang ook hen raakt. Vaak beseffen ze niet dat de baan van meer afhankelijk is dan het wel en wee van de vereniging. Dit is een professioneel miljoenenbedrijf waarin soms snel moet worden geschakeld. Leden begrijpen dit gelukkig steeds vaker maar zodra de wijzigingen direct hun behoefte raakt, zoals minder starttijden, wordt dat begrip weer minder. Wij moeten denken in veranderingen voor het algemeen belang, rekening houdend met de veranderde golfmarkt. daar proberen we onze leden bewust van te makent."



"Wij moeten denken in veranderingen voor het algemeen belang, rekening houdend met de veranderde golfmarkt"

VOOR- OF NADELEN VAN DE GROTE STAD ROTTERDAM? "Alleen voordelen! Dat is de reden dat we destijds naast veel andere rigoureuze wijzigingen zowel de naam van de baan als de club hebben veranderd (Rottebergen, Hooge Bergsche) naar Hooge Rotterdamsche. Daarmee zochten we meer de connectie met de stad. *Golfen op hoog niveau met uitzicht op de skyline van Rotterdam!* Dat is onze slogan. Mensen zijn blij verrast over de prachtige natuur zo dicht bij Rotterdam."

IS HET POPULAIRE GOLFCENTRUM SEVE, OOK IN ROTTERDAM, EEN CONCURRENT? "Nee, we vullen elkaar goed aan. Zij hebben een prachtige par-3-baan en wij hebben een volwaardige 18-holesbaan. Dat gaat prima samen. Echte samenwerking is er nog niet van gekomen, het zou goed kunnen. We werken wel samen met Zeegersloot, Liemeer en Leeuwenbergh onder de noemer SuperGolf met beperkt speelrecht op elkaars banen. Ook hier waren leden huiverig voor enorme toename van baanbezetting, maar je spreekt uiteindelijk over een procent per jaar meer. Verwaarloosbaar maar je kweekt er veel goodwill mee."

STUNTEN MET PRIJZEN? "We zijn geen prijsvechter en dat hoeft ook niet. Onze prijs-kwaliteitverhouding is goed. Je maakt jezelf kapot als je gaat stunten met prijzen. Het is anders als je voor de *lege* uren een aanbieding maakt waarmee je een nieuwe doelgroep kunt trekken. Ik heb vaak overleg met banen in de buurt. Dan zijn we heel open en we leren van elkaar, maar je moet altijd blijven uitgaan van je eigen kracht en unique selling points."

HOE ZIE JIJ GOLF OVER TWINTIG JAAR? "De traditionele 18-holesgolfer blijft altijd bestaan, maar deze groep wordt wel steeds kleiner. Dus ik denk mee en ik luister naar mijn collega's, de NGF en NVG om daar zo goed mogelijk op in te spelen. Ik wil het bedrijf toekomstbestendig maken. We staan nu in de top drie van beste banen in Zuid-Holland. Dat is prima maar je moet blijven streven naar verbetering. Over twintig jaar moeten we nog steeds een prachtproduct hebben met tevreden leden, gasten en personeel. Dat kan alleen als alle medewerkers en leden datzelfde streven hebben."

WAT IS HET TOPPUNT VAN PROFESSIONALITEIT? "Als je onder álle omstandigheden de hoogst mogelijke klanttevredenheid haalt! Dus ook als je kok ziek is, de bestellingen niet op tijd zijn of de stroom uitvalt. Als je daar creatief, flexibel en stressbestendig mee om kunt gaan, ben je in mijn ogen zeer professioneel."



ONLINE PLATFORM

Golftoerisme in Nederland

Wereldwijd is golf misschien wel de sport waar het meest voor gereisd wordt. Nederland is onder de buitenlandse golfers echter nog geen populaire bestemming. Hoe kunnen wij hier meer golftoerisme creëren? Met een onderzoek dat momenteel - op initiatief van de NVG - wordt uitgevoerd, proberen we daar antwoord op te krijgen. De commissie Toerisme (onderdeel van de NVG) denkt dat er veel kansen zijn om hier een impuls aan te geven. Er wordt daarom gewerkt aan een online platform (drietalig) voor de buitenlandse markt, maar ook het binnenlandse toerisme zal worden meegenomen. Golfbanen, -clubs en exploitanten die ook geloven in de kans van meer golftoerisme, worden van harte uitgenodigd om deel uit te maken van de kopgroep.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de NVG, Martijn Scholte: 020-3306103 of **info@nvg-golf.**

FOTO BERT VAN DER TOORN



TEKST: **JAN KEES VAN DER VELDEN**

Structurele speelkwaliteit voor greens

Stap voor stap de ladder op

Wat moet je doen om structurele speelkwaliteit voor greens te krijgen? En hoe leg je dat uit? De duurzaamheidsladder voor greens op de bladzijden hierna helpt je op weg.

De gevolgen van het aflopen van de tijdelijke uitzondering op het pesticidenverbod kunnen in 2020 stevig zijn. Maar clubs en banen kunnen zich dankzij de Green Deal voorbereiden op een duurzame toekomst. Mede door de inspanningen van de NGF, NVG en NGA tast je als betrokken bestuurder, manager en hoofdgreenkeeper niet in het duister. Zij weten – of zouden moeten weten – dat duurzame, constante of structurele speelkwaliteit van de greens, fairways en tees niet een kwestie is van wondermiddelen voor de korte termijn. Daar ligt een goed en consequent beleid aan ten grondslag.

VERMIJD QUICK FIXES

De vraag is echter hoe je de noodzakelijk te nemen stappen op een heldere wijze uitlegt aan je medebestuursleden, je collega's en natuurlijk de golfers. Daar kan de ladder op de volgende pagina's bij helpen. NGF-agronoom (landbouwkundige/teelttechnicus) Niels Dokkuma: "De duurzaamheidsladder voor greens is voor alle golfbanen de weg naar structurele speelkwaliteit. Zo voorkom je quick fixes, symptoombestrijding en schijnoplossingen met allerlei wondermiddelen die op korte termijn straatgras gezond houden. Straatgras is namelijk een onkruidgras dat altijd grillig, ziekte- en droogtegevoelig blijft. Het gaat erom de juiste groeiplaats te scheppen voor de gewenste golfgrassen. Om tot de gewenste fijne grassen te komen – voor greens zijn dat roodzwenk- en struisgrassen, voor tees en fairways ook veldbeemdgras en Engels raaigras – zijn een gedegen langetermijnplan, goede communicatie, durf en volharding absoluut noodzakelijk. Neem vooral een punt ver weg op de horizon en vermijd scoren op korte termijn. En probeer zeker de valkuil van allerlei ad-hoc-acties in het kader van *keep-it-green* te vermijden. Focus je als beheerder op het scheppen van de juiste groeiplaats voor de gewenste fijne golfgrassen en zorg ervoor dat het beleid voor de lange termijn geborgd is."

> "Het wordt een lang transitietraject dat stevig gefundeerd moet zijn en niet op drijfzand."

HOE LEES JE DE LADDER?

Dokkuma: "Zoals bij elke ladder: begin onderaan en doe alles stap voor stap – sla geen stappen over en ga niet alleen praktisch te werk maar zorg ook dat het organisatorisch geborgd is. Het wordt een lang transitietraject dat stevig gefundeerd moet zijn en niet op drijfzand. Een andere optie is om de lift te nemen. Dat betekent een totale renovatie omdat de groeiplaatsvoorwaarden niet met groot onderhoud bereikt kunnen worden. Onthoud daarbij: straatgras is gras dat ook op de lange termijn juist peperduur zal blijken!"

STAP 4

Al iets meer 'firme' condities, waarbij vilt verder wordt beheerst en schaduw verminderd, maar **straatgras domineert** nog steeds. Een intensief **doorzaai** programma wordt gestart met vaak eerst een focus op struisgrassen.

STAP 3

Drastisch minder water en meststoffen worden doorgevoerd. Denken, durven, doen!

STAP 2

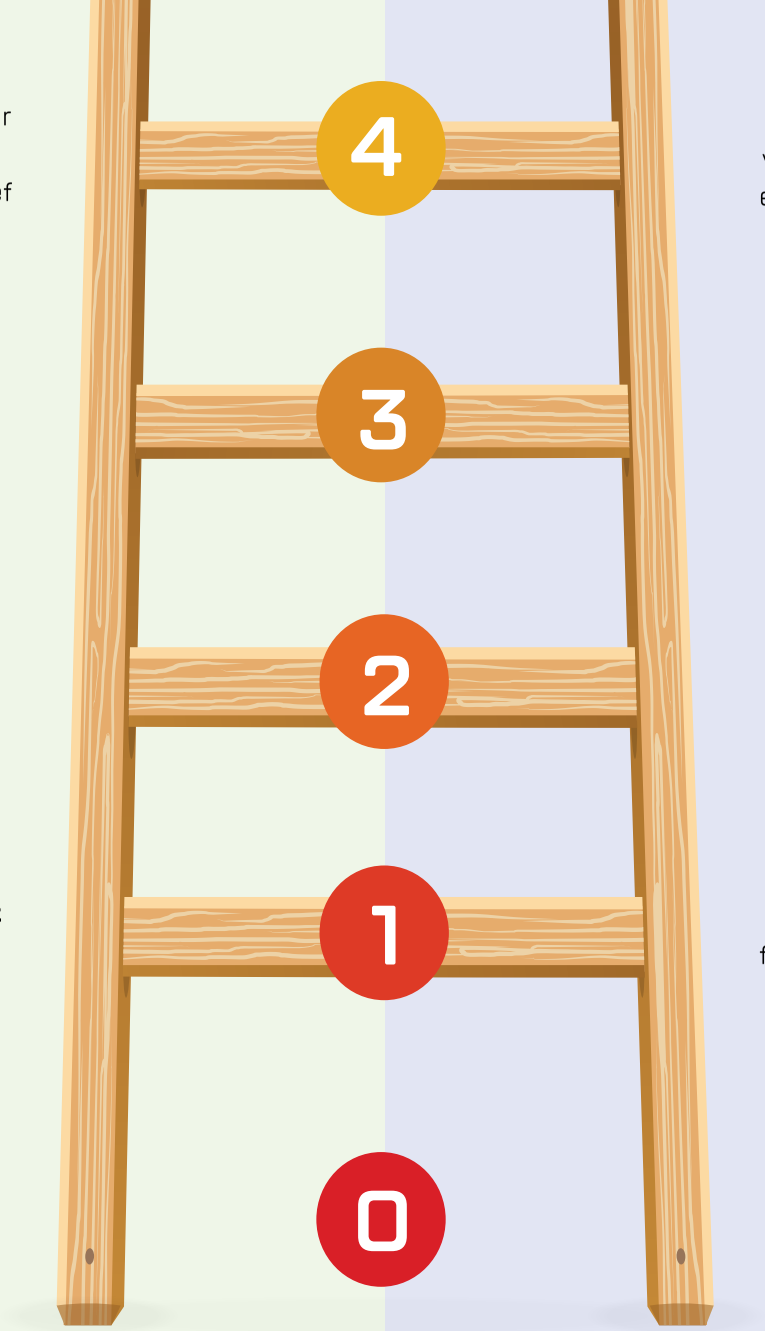
De **eerste grote praktische stappen** worden opgepakt: **drastisch verminderen schaduw**, **verbeteren luchtcirculatie** en **verhogen drainerend vermogen** van de bodem. Fundamentele **knelpunten** vanuit ontwerp of aanleg worden aangepakt.

STAP 1

Begin maar alvast **praktisch**... meer **licht**, **lucht** en verhogen **drainerend vermogen**, minder meststoffen en minder water. Een topdress programma wordt gestart voor de lange termijn. **Droog, droger, droogst** wordt de focus.

STAP 0

Een **natte, zachte, viltige grasmat**, gedomineerd door **straatgras**, vaak volop in **schaduw** en regelmatig onderhevig aan **schimmelaanvallen**. Allerlei kunstgrepen en hoog intensief onderhoud.



STAP 4

De **klachten stromen binnen...** val niet in de valkuil van allerlei schijnoplossingen, quick fixes en symptoombestrijding met wondermiddelen in het kader van *'keep it green'*. **Volhouden en vooral communiceren!**

STAP 3

De eerste klachten komen binnen. Een **lange adem, communicatie en volharding** zijn een absolute vereiste! *Daar gaat ie dan...*

STAP 2

Plan van Aanpak maken: verantwoordelijkheden, budget, tijdlijn, incl. meetbare sporttechnische en vooral materiaaltechnische doelstellingen. ***'You can't manage what you can't measure.'***

STAP 1

0-meting uitvoeren. Niet-conformerende en fundamentele **knelpuntenanalyse** m.b.t. afbouw pesticide uitvoeren (door een onafhankelijk externe adviseur?). Zet enkel in op **onafhankelijke kennisvergaring.**

STAP 0

Bewustwording: 'OK, er moet wat veranderen!' Maar wat is ons verhaal? Wordt er aan een **communicatieplan** gewerkt? **'Geel is het nieuwe groen.'** Is **GEO** inmiddels behaald en geborgd op strategisch niveau?

DUURZAAMHEIDSLADDER VOOR GREENS: UW WEG NAAR STRUCTURELE SPEELKWALITEIT

TECHNISCH

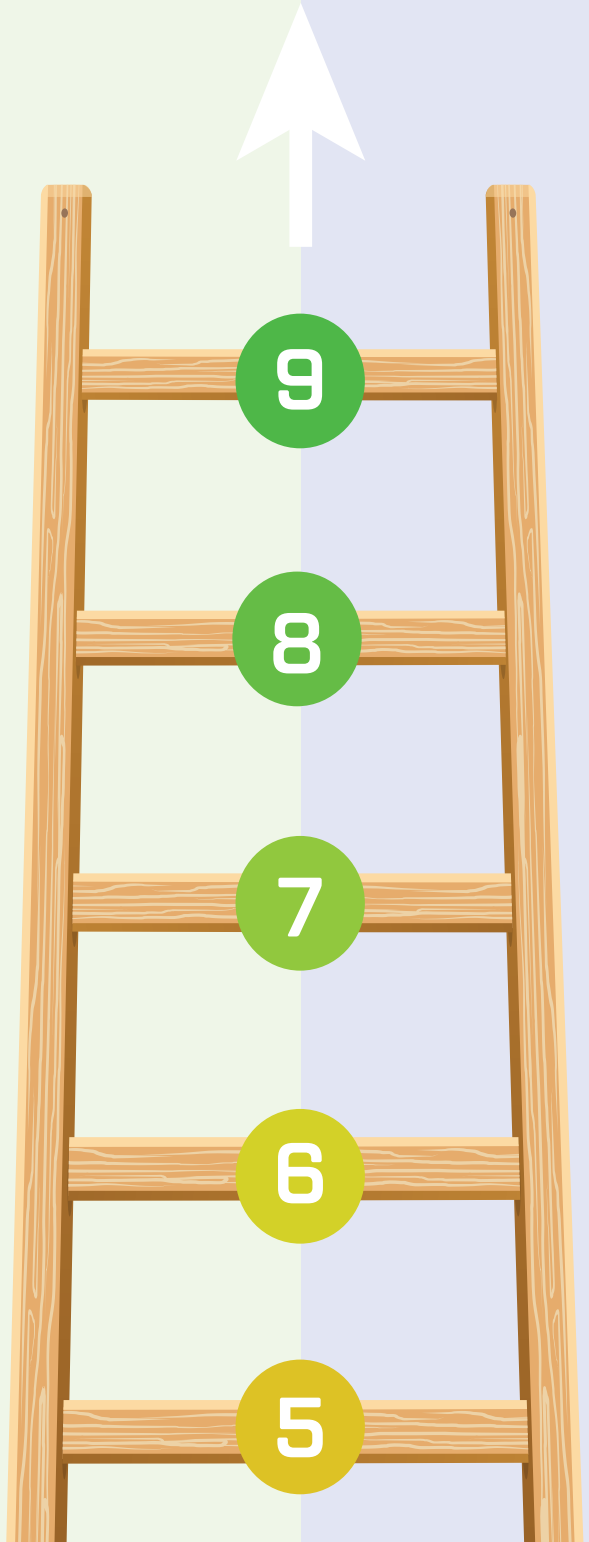
STAP 9
Een **dominante mix (>90%) van roodzwenk- en gewoon struisgras** wordt bereikt. **Chapeau!**

STAP 8
Terwijl ***'firmness'*** en een **droge toplaag** steeds verder toenemen, vestigt **roodzwenkgras** zich steeds meer in een mix met **struisgras** en steeds minder straatgras (<20%).

STAP 7
De golfgrassen beginnen te domineren in een mix met straatgras (<30%). Het verder **optimaliseren** van het onderhoud is nu nodig om de **volgende stap** te maken. Er wordt ingezet op een nog **drogere toplaag**.

STAP 6
Struisgras begint toe te nemen, maar straatgras blijft nog in groten getale aanwezig (>30%). In het doorzaaiprogramma komt ook roodzwenk steeds meer naar voren. Blijf nog steeds inzetten op minder meststoffen. **Handwater!**

STAP 5
Vilt onder controle, **schaduw afdoende verminderd**, maar straatgras is nog steeds ruimschoots aanwezig (>40%). Blijf **monitoren**! Terugval als de **focus** verloren gaat... lange wortels! **Handwater** geven is érg belangrijk!



ORGANISATORISCH

STAP 9
De golfers zijn erg blij: **met de seizoenen meebewegend een constante speelkwaliteit!** Maar ook: **minder stress** voor de beheerder! Maar: hoe wordt voorkomen dat er weer teruggevallen wordt op de ladder?

STAP 8
Nog even **volhouden**! Het **systeem bodem-water-gras** is bijna op orde en onder controle.

STAP 7
De golfers beginnen nu echt de **betere kwaliteit** te merken!

STAP 6
Vanaf nu wordt het **leuk** en wordt het resultaat na een paar jaar **slim werken** zichtbaar!

STAP 5
Blijven **communiceren!**



SAMEN LATEN WE HEEL VEEL MENSEN WINNEN

Nederlandse Loterij is de naam achter zeven bekende kansspelen: Staatsloterij, Lotto, Eurojackpot, Miljoenenspel, Lucky Day, Krasloten en Toto. Onze missie is bijdragen aan een gelukkiger en gezonder Nederland.

Samen laten wij heel veel mensen winnen en niet alleen met miljoenen aan prijzengeld. Jaarlijks investeren we ook miljoenen in de Nederlandse sport en 18 goede doelen op het gebied van gezondheid en beweging. Van jong tot oud, van Olympisch tot Paralympisch en van revalidatie tot gehandicaptensport.

Door mee te spelen met één van onze spellen, draag je dus direct bij aan een gelukkiger en gezonder Nederland.

WAAR HEEL NEDERLAND WINT NEDERLANDSE LOTERIJ

SPEEL BEWUST 18+ NEDERLANDSELOTERIJ.NL

Staatsloterij Lotto. Eurojackpot Miljoenenspel Lucky Day Krasloten TOTO



Hoe scoort **uw** organisatie?

Met de app Golf.nl van de NGF weet u altijd wat uw prestatie op de baan is. Nieuwsgierig waar uw organisatie kan scoren? Numa Group realiseert digitale klantervaringen van concept tot implementatie: **numagroup.nl**

NUMA GROUP
Get it done.



Streven naar een hoge ambassadeursscore

Meer tevreden leden dankzij feedback

Het vorig jaar geïntroduceerde onderzoekssysteem Players 1st geeft clubs en banen antwoorden op belangrijke vragen zoals hoe tevreden zijn nieuwe, bestaande en vertrokken leden over de club? Een handige tool die inzichten geeft waarmee u echt verder mee kunt komen.

TEKST: **JAN KEES VAN DER VELDEN**

Players 1st komt uit Denemarken en wordt inmiddels op duizend banen in Europa gebruikt. Dat het aansluit op de behoefte van Nederlandse golfers, blijkt wel uit de hoge respons: meer dan tienduizend digitale formulieren werden er ingeleverd. De NGF, NVG en PGA stellen de enquêtes voor nieuwe golfers en vertrekkende leden drie jaar lang gratis ter beschikking. De modules voor leden (500 euro per jaar) en greenfeespelers (300 euro) kunnen door de deelnemende clubs en banen worden bijbesteld. De reacties van pilotclubs en van de koepelorganisaties waren positief en het blijft vreemd dat minder dan de helft van de Nederlandse clubs/banen om voor hen moverende redenen – nog – geen gebruik maken van Players 1st.

"Het zijn soms ogenschijnlijk kleine veranderingen die je helpen een betere koers te varen"

GREEP UIT GOEDE VOORBEELDEN

Op de 18-holes par-72 baan en op de 9-holes par-3 course van Golfclub Midden-Brabant op Landgoed De Utrecht kan sinds 2001 worden gespeeld. "Golfbaan Midden-Brabant heeft een geweldige uitstraling door de mooie ligging, ingepast in het typische Brabantse coulissenlandschap", meldt de club op zijn website. En die woorden dekken de lading uitstekend. Het clubhuis is ondergebracht in De Ekster, een in de jaren twintig van de vorige eeuw gebouwde boerderij. Op het toilet hangt een ingelijst overzicht van de lidmaatschapsmogelijkheden. Ook op Midden-Brabant zijn eigenaar en club tot het besef gekomen dat je het met een standaard aanbieding niet meer redt. En dat gedifferentieerde aanbod werpt zijn vruchten af. "Op Midden-Brabant werken we met vier partijen samen", zegt bestuurslid Arend Stolk, die onder andere Players 1st in zijn portefeuille heeft. "Club, eigenaar, pro's en horeca. Met Players 1st zijn we allen in staat om goed op de hoogte te komen en te blijven van wat de leden denken. Om natuurlijk waar nodig het beleid aan te passen."

AANBEVELEN OF NIET?

In de laatste enquête laten veel leden weten tevreden te zijn. Dat komt tot uiting in een zogenaamde ambassadeursscore van 41 procent, terwijl de landelijke benchmark 28 procent is. In de eerste enquête scoorde Midden-Brabant 35 procent. Landelijk was dat toen 27 procent. Ambassadeursscore is een goede Nederlandse benaming van wat internationaal als de NPS, Net Promotor Score, bekendstaat. In feite komt het neer op deze vraag: in welke mate zou u deze golfclub of -baan aanbevelen bij vrienden, familie of collega's? "Dat is mooi", zegt Stolk. "Maar dat is niet het hele verhaal. Je ziet dat onze oudere leden meer tevreden zijn over het verenigingsleven dan onze jongere werkende leden. Dan zoek je met elkaar naar manieren om daar verandering in te brengen. Dat doen we door onder andere de wedstrijdkalender niet meer een-op-een mee te nemen naar het volgende jaar. Je kijkt waaraan meer behoefte is bij al je doelgroepen. En je let ook op details. Wedstrijden voor hoge handicappers kregen hier het stempel *D-categorie*. Dat werkte niet erg motiverend. Het zijn soms ogenschijnlijk kleine veranderingen die je helpen een betere koers te varen." Wat zeker een succes is op Midden-Brabant: de wedstrijden die – naar aan-leiding van de uitkomst van de Players 1st-enquête – op dinsdagavond worden georganiseerd voor leden tot 55 jaar.

Uit Players 1st bleek dat bij Golfclub Midden-Brabant de oudere leden meer tevreden zijn over het verenigingsleven dan de jongere werkende leden. Op de foto het competitieteam Heren Senioren 1.



FOTO: KOEN SUYK



Uit de enquêtes van Players 1st zou kunnen blijken dat het assortiment van de golfshop goed aansluit bij je bezoekers. Of niet.

LESSEN LATEN AANSLUITEN

Ook de golfschool profiteert van de resultaten van Players 1st. "Het werkt daar goed", zegt Alexander Renders, die bij de NGF samen met Floris van Imhoff verantwoordelijk is voor het sterke en (dus) goedlopende project Sportief Beleid. "Het is een trend die ik ook elders bespeur. Jarenlang gaven pro's in feite vooral les aan jeugd en competitiespelers. Maar nu zie je meer en meer lessen – vooral in groepsverband – aan de moeilijke leeftijdscategorie 25 tot 45." En dan hebben we het op Midden-Brabant over de groep leden die in Players 1st minder hoge scores geven dan de 65-plussers. "Daar richten wij ons inderdaad op", zegt de headpro van Midden-Brabant, Robert Jones. "En het blijkt dat wat we aanbieden, aanslaat. Maar we zitten niet stil. De volgende stap: wedstrijden die aansluiten bij hun wensen." Eigenaar Joep Verheijen: "Dat de vier partijen samenwerken, lijkt mij logisch: we hebben elkaar allemaal nodig. Ik vind Players 1st een goede manier om te weten te komen wat je leden willen. Maar je kunt pas echt een oordeel vormen als we een paar jaar verder zijn. Dan kun je zien of het effect heeft gehad."

GOED INZICHT

Tot eind jaren tachtig golften de leden van de in 1976 opgerichte Golfclub Olympus op negen holes die waren uitgezet op voetbalvelden van het toenmalige Sportpark Overamstel, in de knik van de Ring A10 Zuid en de A2. Die moesten echter plaatsmaken voor de manege van de Amsterdamse politie. Sinds 1990 wordt er gespeeld op het complex aan de Abcouderstraatweg in het zuidoosten van de hoofdstad, eerst op zes holes en nu op een 27-holesbaan. De baan wordt geëxploiteerd door de Stichting Openbaar Golfterrein De Hoge Dijk. De afspraak is dat veertig procent van de starttijden is gereserveerd voor de club. "Players 1st stelt ons in staat erachter te komen wat leden precies denken", zegt voorzitter Gerda Driessen. "Er speelde vrij veel in de club. En dat bleek ook wel toen we de resultaten van de eerste enquêtes onder ogen kregen. Dat was niet plezierig. Niet voor de club, maar ook niet voor de horeca en de shop. Maar dankzij Players 1st kregen we een goed inzicht."

> "De ambassadeursscore steeg met tien procent ten opzichte van de enquête daarvoor"

OP BASIS VAN FEITEN

Frank de Bruin heeft als bestuurslid van Olympus Players 1st in zijn portefeuille. "Op basis van de resultaten van de ledenenquête zijn de drie partijen een gesprek aangegaan. Het is goed om de uitslagen met elkaar te delen. Dan kun je een gezamenlijk beleid gaan voeren, de problemen aanpakken." In het voorjaar van 2017 belegde het bestuur een ledenvergadering, waarin de pijnpunten werden besproken, en sommige vooroordelen konden worden weerlegd. Praten met de leden op basis van feiten bleek voor het bestuur van Olympus een goede manier om aan te geven op welke manier oplossingen konden worden gevonden voor zaken waar de leden problemen mee hadden. Dat praten paste in het streven van het bestuur om de communicatie met de leden te verbeteren. De Bruin: "We besteden bijvoorbeeld in elke editie van het clubblad aandacht aan de uitkomsten van Players 1st en ook aan hoe we daar als bestuur samen met onder andere de shop, die een ruimer assortiment heeft gekregen, op inspelen." "De eerste enquête liet zien dat er veel kritiek was", zegt Gerda Driessen. "Maar de tweede leverde een beter resultaat op. Zo steeg de ambassadeursscore met tien procent ten opzichte van de enquête daarvoor. Dat geeft je als bestuur een plezierig gevoel."

INTERESSE IN PLAYERS 1ST?

Meer dan 65 banen en clubs werken inmiddels met Players 1st, de tool om erachter te komen hoe leden en gasten uw baan, horeca, vereniging, organisatie en overige faciliteiten beoordelen. De response en beoordeling over uw eigen baan/club kan via een benchmark vergeleken worden met een landelijk gemiddelde. Begin oktober wordt de derde ronde van de ledenenquête en de enquête voor nieuwe leden/nieuwe golfers verzonden. De koppelingen om de enquête voor greenfeespelers te kunnen verzenden, zijn inmiddels gerealiseerd. Voor de banen/clubs die ook met die module werken, ontvangen de gasten één dag nadat ze op uw baan hebben gespeeld een enquête per mail.

Wilt u zich ook aanmelden voor Players 1st? Ga dan naar **www.nvg-golf.nl/players-1st** of bel met de **NVG, Martijn Scholte: 020-3306103**.

FOTO: GOLFCLUB MIDDEN-BRABANT



Jeugd vormt de basis voor een succesvol topsportbeleid

Topgolf is van ons allemaal

TEKST: **MARI TRINI HERMOSO** | BEELD: **GOLFSUPPORT.NL**


ING
Private Banking

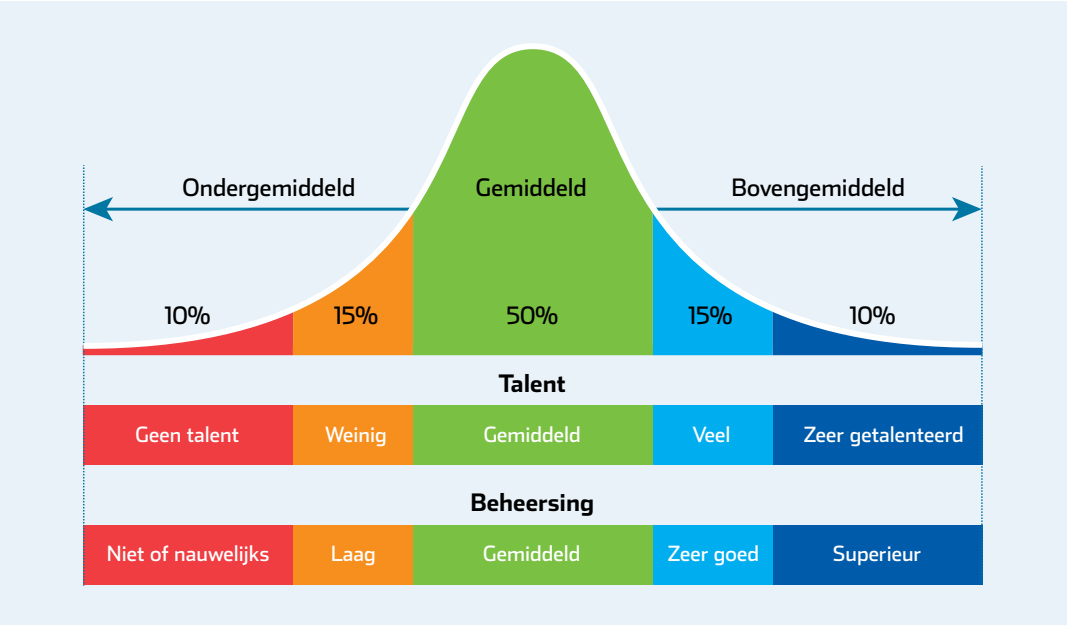
Topsport spreekt tot de verbeelding maar de weg naar de top is lang, zwaar en vereist toewijding. Een talent laten uitgroeien tot een winnaar op wereldpodia is geen sinecure, maar de NGF is ambitieus: in 2024 een medaille winnen op de Olympische Spelen!

Sinds een jaar heeft de NGF haar topsportbeleid aangepakt. De nieuwe structuur is gebaseerd op feiten, niet op aannames. Belangrijk is wel dat de weg die de NGF met topgolf inslaat, er een is die geduld en een lange adem vereist. Daarnaast de aantekening dat de vijver waaruit kan worden gevist relatief klein is; het aantal jeugdspelers is immers de laatste jaren teruggelopen. En aangezien die jeugd de basis vormt voor een succesvol topsportbeleid, is het een zaak van iedereen in de golfsport. Iedere schakel speelt een belangrijke rol in het creëren van topsporters.

DE SPORTER ZELF

Uiteraard is het van belang dat de sporter zelf een absolute intrinsieke motivatie heeft om iedere dag met zijn sport bezig te zijn. Van jongs af aan iedere dag op de golfbaan staan, van eindeloos ballen slaan op de drivingrange tot internationale wedstrijden spelen. De speler moet het zelf enorm leuk vinden, er energie van krijgen en bij weer en wind door willen spelen. Daar ligt het zaadje dat kan uitgroeien tot topsporter. Hoe meer zaadjes er geplant worden, hoe beter de golfsport kan oogsten zoals gebeurt in grote sportlanden als Amerika. Daar zijn immers veel golfers, de competitie is goed en de concurrentie groot. Vanuit die breedte is de selectie naar topsport eenvoudiger te maken. Er is immers genoeg keus.

Vijf niveaus van talent en beheersing (Francoys Gagné)



TALENTONTWIKKELING

De weg naar de internationaal topniveau is lang. De 20.000 uur die een topper aan golf moet besteden voor de top duurt ongeveer tien jaar. Dus al op tienjarige leeftijd moet het talent herkend worden, de wil er zijn en de mogelijkheid gecreëerd worden om met twintig jaar tussen alle andere grote talenten te staan. Nederland kent nu ruim 14.000 jeugdleden tot en met twintig jaar. Vergeleken met het aantal in Amerika, ruim drie miljoen, is dat een schijntje. Nederland moet zich eerder vergelijken met landen als Denemarken. Met net zoveel inwoners, aantal golfers en budget voor topgolf. Uit kleine vijvers is het percentage écht talentvolle sporters helemaal klein. De Canadese professor Francoys Gagné, een autoriteit op het gebied van onderzoek naar talent, laat in zijn Differentiated Model of Giftedness and Talent (zie illustratie) zien dat sporters als mogelijk talentvol worden aangemerkt als ze bij de beste tien procent horen van hun leeftijdscategorie. En dan zijn we er nog niet. Volgens Gagné is talent het eindproduct van vier verschillende factoren:

1. Natuurlijke aanleg
2. Ontwikkeling
3. Interne en externe invloeden/factoren (katalysatoren)
4. Geluk/toeval

VEILIGE OMGEVING

Die interne en externe factoren rond de atleet moeten kloppen: de thuissituatie, school, sportvereniging, bond, concurrentie, fysieke gesteldheid. Alles is een schakel in het grote geheel. De basis begint al met het gezin van de sporter. Alles moet opzij gezet worden voor het talent en dat vraagt veel commitment van de andere gezinsleden. Die commitment zie je bijvoorbeeld bij de ouders van Joost Luiten of bij de Belg Thomas Pieters, zijn zus is zelfs zijn manager en zijn ouders zijn mentale coaches. Clubs vormen een andere belangrijke schakel. Vanuit de breedte kunnen talenten bovendrijven. De club vormt een stimulerende omgeving voor talentontwikkeling, als onderdeel van het hele topsportbeleid. Niet iedere club kan en wil dat, dat is ook goed. Het moet passen binnen de ambities. Kiest een vereniging toch voor topsport als een van de speerpunten, dan is samenwerking met stakeholders van groot belang. De club, baan, golfschool zitten dan op een lijn en zetten een structuur uit om talenten eruit te filteren. Vanuit het clubcircuit ontstaat er contact met de NGF die programma's aanbiedt op lokaal en landelijk niveau. De rol van de NGF is er een van ondersteuning bieden en tools aanreiken om het gezamenlijk doel te realiseren. Vanzelfsprekend zullen de nationale coaches goed contact onderhouden met vertegenwoordigers van de clubs en banen, zodat mogelijke talenten snel op hun netvlies komen. Samen met bondscoach Maarten Lafeber probeert de NGF de andere randvoorwaarden te creëren voor spelers en clubs.



Bondscoach Maarten Lafeber

VOORWAARDEN TOPSPORTBELEID NGF

Het topsportbeleid van de NGF is aangescherpt en kan succesvol uitgevoerd worden als er:

- **in een competitieve omgeving (begeleid) getraind wordt;**
- **een hogere frequentie is van (begeleide) trainingen;**
- **vanaf een bepaald niveau (< hcp 4) veel meer aandacht/ coaching komt voor speciale skills, via gekwalificeerde coaches;**
- **getraind wordt op de juiste accommodaties (in binnen- en buitenland);**
- **op de middellange termijn meer jeugdspelers komen;**
- **samenwerking is met de golfclubs en -professionals.**

UITGANGSPUNTEN TOPSPORTBELEID

Hoewel de club en homepro een veilige thuishaven moeten zijn, is gebleken dat de oude decentrale aanpak niet leidde tot structureel goede prestaties. Een conclusie die werd getrokken aan de hand van een analyse van de gemiddelde scores, ook vergeleken met die van spelers en speelsters die enkele jaren geleden deel uitmaakten van de selecties. De scores van de huidige generatie zijn gemiddeld te laag om internationaal succes te boeken. De NGF is nu pas een jaar bezig met bondscoach Maarten Lafeber en het nieuwe topsportbeleid. Een van de belangrijkste stappen hierin is het invoeren van centrale trainingen van de selecties. Om zo meer inzicht en regie te hebben op de ontwikkeling van de spelers. Er is bewust gezocht naar ervaring en die is te vinden onder de coaches; zij zijn allemaal oud-spelers met ervaring op grote toernooien. Zij kennen het leven van een topgolfer, dat emotioneel zwaar is. Altijd willen winnen, altijd onderweg, vaak zonder familie en vrienden, de financiën regelen. Dat is de realiteit. Naast goede begeleiding hierin, wordt er veel samen getraind en heeft de bondscoach samen met zijn staf de regie strak in handen. Als een speler frequent met anderen oefent en speelt, wordt het competitie-element groter en zal de speler beter en completer worden. Omdat de kwaliteit van de trainingen door de centrale aanpak wordt verhoogd, moet dit een aanzuigende werking hebben op goede spelers en speelsters die (nog) geen lid van de selecties zijn. Bij deze aanpak zijn niet alleen de traditionele (amateur)selecties in beeld, maar ook de beginnende professionals en de spelers en speelsters die al succesvol zijn.

DE TOEKOMST

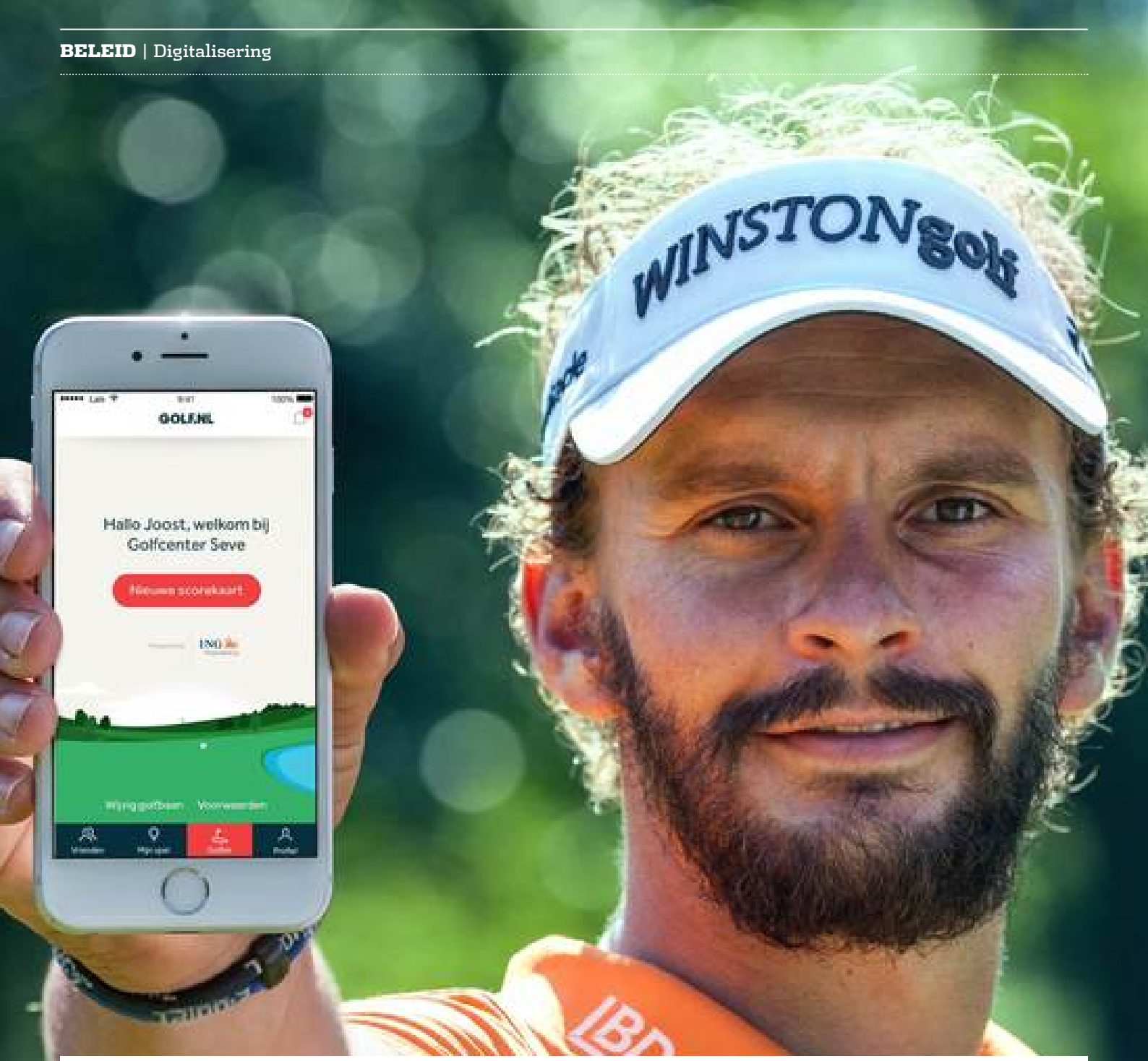
De ELTK-wedstrijden vormen een belangrijke graadmeter voor de bond en de spelers; hierin kunnen zij zien hoe ze ervoor staan ten opzichte van andere vergelijkbare landen. Dit jaar waren de Dames en de Girls goed voor een top-8-positie, waarbij Dewi Weber opmerkelijk goed presteerde. Zij behoort nu tot de top 25 amateurspelers ter wereld. Bij de Heren en de Boys ging het niet naar verwachting. Het ELTK heeft de bond inzicht gegeven hoe de mentaliteit is bij de spelers en gaat daarop aansturen. Daarnaast is er gekozen om het teamgevoel nog meer te stimuleren. Bij de jongens is er nu focus op de B- en C-selectie, om deze op te bouwen naar een topteam. Daar zit momenteel veel talent en motivatie. Op weg naar Tokyo 2020,

> "Oud-spelers kennen het leven van een topgolfer, dat emotioneel zwaar is"

hoe staan de stokken ervoor? Momenteel zijn Anne van Dam en Joost Luiten golfers die in aanmerking komen voor deze Spelen. In het kielzog is Dewi Weber een kanshebber bij de dames. Zij studeert in Amerika maar als zij ervoor kiest professional te worden, kan het hard gaan met haar. Bij de heren is het wachten op het doorbreken van een speler die nu speelt op de Challenge Tour zoals Daan Huizing, Wil Besseling, Reininer Saxton, Darius van Driel of Jurrian van de Vaart

SAMEN

Iedereen heeft een mening over topsport, maar het is het moeilijkste wat er is. Ook bij andere sporten. Recent onderzoek van het Sociaal Cultureel Planbureau (SCP) concludeert in zijn *Sport Toekomstverkenning voor 2030* dat Nederland het zwaar zal krijgen komende jaren op internationaal niveau. Factoren als economie, demografie en financiën gaan sportprestaties bepalen. Maar ook het aantal leden van sportverenigingen vormt een factor. Sterker nog, het wordt gezien als een bedreiging. Het streven om beter te worden, zit in het DNA van iedere ambitieuze sporter. En ook bij de NGF. Het ontwikkelen en het verder brengen van topsporters is een zaak van iedereen door een omgeving te creëren waar topgolf echt de ruimte krijgt om te bloeien. Een omgeving waar clubs, banen, de NGF en de PGA Holland samenwerken en die stip op de horizon scherp houden. Alleen ga je vast sneller, maar samen komen we verder!



Digitaal verbonden met golfers

Om aansluiting te houden bij de hedendaagse sportbeleving voert de NGF een uitgebreide digitalisering door. Zo maakt de app GOLF.NL het voor golfers makkelijker en leuker om hun handicap bij te houden. En er staan meer projecten op de rol waar vooral ook clubs en banen hun voordeel mee kunnen doen.

TEKST: **MARI TRINI HERMOSO**

Door de groeiende vraag naar betere digitale oplossingen kwam de NGF uit op de expertise van NUMA, die in de afgelopen tien jaar met succes veel organisaties heeft geholpen bij het ontwerpen en uitvoeren van hun digitale transformatie. De samenwerking met de NGF heeft tot nu toe onder meer geresulteerd in een upgrade van de app GOLF.NL waardoor golfers nu makkelijk een digitale scorekaart kunnen gebruiken. Momenteel kent deze app ruim 50.000 gebruikers die regelmatig de resultaten van een qualifying of oefenronde invoeren en hun speelervaringen delen met vrienden en familie. “We willen de NGF via digitale tools verbonden houden aan haar leden en golfers. We merken dat er soms angst is bij clubs en banen om veranderingen door te voeren maar met overtuigingskracht komen we steeds een stapje verder”, zegt Toon van Bodegom, directeur van NUMA. “Met de app en de verdere ontwikkeling van de website GOLF.NL springt de NGF in op de behoefte van golfers om hun vorderingen bij te houden, hun golfprestaties te delen en snel op de hoogte te zijn van informatie op en rond de banen. En er staat nog meer digitale dienstverlening in de wachtrij, zoals de Mijn Golf-omgeving.”

OP MAAT

In de transformatie staan de eindgebruiker en zijn of haar ideale sportbeleving centraal. Toon van Bodegom: “Als partner hebben we te maken met zowel golfclubs als golfers, dat maakt dat sommige ict-oplossingen complex zijn. Wij denken bij de app GOLF.NL vooral vanuit de sport: wat is de toegevoegde waarde van de technologie en hoe kunnen we de clubs en de NGF ondersteunen in hun relatie met de golfers? En dankzij de Mijn Golf-omgeving zal de juiste informatie bij de juiste golfer terechtkomen, voor een persoonlijke benadering die op maat is.”



Toon van Bodegom van NUMA weet dat de app GOLF.NL inspringt op de behoeften van moderne golfers.

NIEUWE WETGEVING IN 2018

Een ander digitaal speerpunt van de NGF was de centrale database van haar leden, de golfers. Die database is inmiddels geüpgraded, beter beveiligd en voldoet aan de strenge eisen die nieuwe Europese wetgeving stelt. Per 25 mei 2018 zal immers de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) van toepassing worden, een privacywetgeving die geldt in de hele Europese Unie (EU). De Wet bescherming persoonsgegevens (Wbp) vervalt.

DE AVG ZORGT ONDER MEER VOOR:

- versterking en uitbreiding van privacyrechten van burgers;
- meer verantwoordelijkheden voor organisaties;
- dezelfde, stevige bevoegdheden voor alle Europese privacytoezichthouders, zoals het opleggen van boetes tot 20 miljoen euro.

Lees meer op www.autoriteitpersoonsgegevens.nl.

WAT TE DOEN OP CLUBNIVEAU?

- Voel je als bestuur volledig verantwoordelijk voor de persoonsgegevens van de clubleden; bewaak die goed.
- Stel een interne procedure op: van invoer tot uitvoer inclusief de risico’s.
- Vraag toestemming van clubleden voor het verwerken van gegevens.
- Geef uitleg waarom sommige gegevens nodig zijn (bijvoorbeeld voor het clubdashboard).
- Beperk de toegang tot de gegevens tot een aantal leden.

CIJFERS VOOR CLUBS EN BANEN

Digitaliseren brengt ook nieuwe inzichten, gegevens die clubs kunnen gebruiken voor hun management en beleid. Om relevante cijfers aan clubs en banen te kunnen leveren, is NUMA bezig met de ontwikkeling van een club-dashboard. Vanuit daar kunnen managers en besturen rapportages uitdraaien waarmee ze direct aan de slag kunnen. “Hierbij is van belang dat de informatie over leden, greenfeespelers, vrijwilligers en relaties actueel zijn. We komen vaak tegen dat gegevens niet kloppen, waardoor een database niet accuraat is en de output niet reëel.” Omdat er in de dynamische golfmarkt veel verschillende partijen actief zijn, zijn er ook uiteenlopende ideeën over digitalisering, van traditioneel naar zeer vooruitstrevend. “Een mooie uitdaging is om de softwareleveranciers van golfbanen op een lijn te brengen zodat duidelijk zichtbaar wordt welke gegevens clubs en banen nu echt goed kunnen gebruiken.”



"We kunnen meer als we minder voor onmogelijk houden"

De 65-jarige Ria Tepper werd zonder financiële achtergrond aangesteld als penningmeester van Golfclub Duurswold. Met de steun van het bestuur wist ze al snel haar draai te vinden. Hoe vindt ze haar functie nu en wat valt haar op?

RIA TEPPER | LEEFTIJD 65 | FUNCTIE **Penningmeester GC Duurswold** | HANDICAP **32** | WOONPLAATS **Slochteren** | MOTTO **'Zakelijk maar niet gevoelloos'**

TEKST EN BEELD **BERT VAN DER TOORN**

WELKE ROL HEB JE ALS PENNINGMEESTER? "Zorgen dat het geld goed beheerd wordt. We hebben hier de Stichting Exploitatie Maatschappij Golfbaan Duurswold die eigenaar is van de baan en de golfclub die op die baan speelt. Ik ben alleen penningmeester van de club, de geldstromen zijn gescheiden. Dat zou op termijn meer naar elkaar toe moeten groeien, maar dat is in ontwikkeling. We werken al nauw samen. Dat moet ook wel, want wij draaien op vrijwilligers op de greenkeeper na."

KWAM JE UIT DE FINANCIËLE WERELD? "Nee, ik ben wel de rechtgeaarde dochter van een boekhouder. Zelf werkte ik bij het Ministerie van Veiligheid en Justitie aan de bestuursrechtelijke/juridische kant. Ik ben onlangs met pensioen gegaan."

HOE BEN JE PENNINGMEESTER GEWORDEN? "Ik was al bestuurslid en de vorige penningmeester wilde stoppen. Het aantal liefhebbers voor de functie was niet geweldig groot en uit een ledenbestand van 285 is er sowieso minder aanbod dan bij grote clubs. Ik heb toen aangegeven dat ik het wilde doen maar wel met de voorwaarde dat de rest van het bestuur mee zou helpen en denken. Dat gaat goed, ik ben niet in het diepe gegooid. Als ik de leden van het bestuur niet echt goed had gekend, was ik er denk ik niet aan begonnen."



"Houd voor ogen voor wie je eigenlijk bezig bent"

VIEL HET MEE OF TEGEN? "Het viel niet tegen, ik had wel wat pech bij de start. Mijn bedoeling was om gelijk de boekhouding te digitaliseren maar net in de tijd van de overdracht brak ik mijn pols en een paar maanden later een been. De oude penningmeester heeft toen alles nog voor me overgezet, de boekhouding staat nu netjes in de pc. De start was dus wat rommelig, hopen dat het wat minder rommelig eindigt. Samen komen we er wel."

WAT MAAKT UW FUNCTIE LEUK? "Ik probeer open tegen mensen te zijn zodat ze weten waarom dingen wel of niet kunnen. Een simpel voorbeeld is de Handicart waarbij je als club een bedrag betaalt aan Stichting Handicart. Dat moet je proberen terug te verdienen met de verhuur van zo'n buggy dus die inkomsten moeten worden geregistreerd. Als niemand weet dat het goedkoper wordt naarmate je er meer gebruik van maakt, dan krijg je minder medewerking. Het zijn misschien kleine dingetjes, maar door het delen van dit soort informatie kweek je toch begrip. Ook als vrijwilligster in de horeca probeer ik te wijzen op het belang van goede registratie en als iemand iets *voorfinanciert* vind ik het de sport om het zo snel mogelijk terug te betalen."

IS ER EEN VERSCHUIVING IN BETAALTERMIJNKEUZE MERKBAAR? "De contributies verlopen via de stichting maar ik heb wel het gevoel dat meer mensen per maand gaan betalen. We zijn weliswaar niet de duurste club, maar als je als echtpaar rond de feestdagen de volle mep moet betalen, is dat toch een flink bedrag."

OEFEN JE NU INVLOED UIT OP HET CLUBBELEID MET DE FINANCIËN IN HET ACHTERHOOFD? "Dat doe je als bestuurslid altijd al, maar dan in zijn algemeenheid. Nu zit ik meer in de details maar het penningmeesterschap is geen solo-activiteit. Als bestuur probeer je een bepaald beleid te volgen en als daar grote uitgaven mee gemoeid zijn, bijvoorbeeld de aanschaf van een extra buggy, moet je samen kijken of die aanschaf wel echt noodzakelijk is."

HOE MOEILIJK IS HET OM ALS GOLFVERENIGING HET HOOFD BOVEN WATER TE HOUDEN? "We zijn dit jaar begonnen met kennismakingsdagen voor mensen uit de buurt. Laten zien hoe leuk golf eigenlijk is. We zitten niet echt in het dichtstbevolkte deel van Nederland, dus het blijft lastig. Toch zien we dit jaar groei in het ledenbestand, het ziet er positief uit. Kinderen nemen tegenwoordig de ouders mee naar de golfbaan in plaats van andersom. Veel ouders beginnen op die manier met golf. Ook het werken met mentoren heeft een positief effect, waarbij ervaren leden met de aspirant-leden optrekken zodat zij niet verloren rondlopen."

WAT IS HET TOPPUNT VAN PROFESSIONALITEIT? "Voor ogen houden voor wie je eigenlijk bezig bent. Als iets niet kan, probeer dan uit te zoeken hoe het wel kan. We kunnen meer als we minder voor onmogelijk houden."



BOEK OVER KLANTENRELATIES

Customers the day after tomorrow

Hoe gaat u om met klanten in een wereld van artificiële intelligentie, bots en automatisering?

De derde fase van digitalisering is gestart. Het nieuwe boek Customers the day after tomorrow neemt u mee op een reis door deze nieuwe fase. Het gaat over de impact van Internet of Things, virtuele assistenten, bots en data op de klantenrelatie. Maar in de eerste plaats gaat dit boek over klanten. Want de hamvraag blijft: hoe kunt u klantgericht zijn in een wereld van automatisering?

Inspirator en adviseur Steven Van Belleghem geeft antwoord op deze vraag die zeker ook relevant is voor golfclubs en -banen die hun klantenrelaties moeten zien te versterken in een concurrende sportmarkt.

Vanaf 10 oktober verkrijgbaar in het Engels en Nederlands. Uitgave Van Duuren Management.

ISBN 9789082542240



Wederzijds vertrouwen is essentieel

HR doe je er niet zomaar even bij

Organisaties die hun HR-beleid op orde hebben zijn succesvoller dan organisaties waar dit niet het geval is. Verschillende studies bewijzen dit. GolfMarkt sprak met Suzan Kroes, HR-adviseur bij Het Rijk Golfbanen en lid van de commissie cao, over welke aspecten bij goed personeelsbeleid komen kijken.

TEKST: **JØRG VAN CAULIL** | BEELD: **KOEN SUYK**

Wat kenmerkt volgens Suzan Kroes een goed personeelsbeleid? Wat zijn belangrijke thema's en wetten op dit moment? En op welke toekomstige ontwikkelingen moet de golfbranche voorbereid zijn in een veranderende arbeidsmarkt? Het belang van goed werkgeverschap kan niet onderschat worden, zegt ze. "Zeker niet in onze dienstverlenende branche. We hebben geen machines die we 's ochtends aanzetten en die voor ons produceren. Als je medewerkers zich betrokken voelen, gemotiveerd zijn en met plezier naar hun werk gaan, dan stralen ze dat ook uit. Dat bereik je niet alleen met een passende honorering, maar ook met waardering en het geven van vertrouwen."

GOLFCAO

Suzan Kroes is onlangs namens De NGF Vereniging Cao Golfbranche toegetreden tot de NVG-commissie Cao. Deze commissie bespreekt de ontwikkelingen op HR-gebied die relevant zijn voor de golfbranche en levert input aan de cao-onderhandelaars namens de werkgevers. Binnenkort schuift zij voor de eerste keer aan. Dan zal waarschijnlijk ook de nieuwe Cao Golfbranche op de agenda staan, want de huidige loopt tot en met 30 juni 2018.
Alleen golfbanen die lid zijn van de NVG of de NGF Vereniging Cao Golfbranche vallen onder deze collectieve arbeidsovereenkomst. Kroes is werkzaam als HR-adviseur bij Het Rijk Golfbanen. In die functie heeft zij te maken met uiteenlopende vraagstukken over personeelszaken en arbeidsvoorwaarden voor de ongeveer 230 medewerkers van de onderneming met golfbanen in Groesbeek, Nunspeet, Margraten en Enschede. "Voor de mensen hier werk ik gewoon op personeelszaken", reageert ze als verschillende moderne Engelse termen vallen die gebruikt worden in de wereld van Human Resource.

> "Feedback geven zorgt voor wederzijds vertrouwen. Zo voorkom je dat er onvrede onder het personeel ontstaat"

OPEN COMMUNICATIE

Open communicatie is in haar ogen een belangrijk kenmerk van een goed HR-beleid. Het is typerend voor de bedrijfscultuur die heerst bij Het Rijk. "Aanwezig zijn op de werkvloer, zodat je weet wat er leeft. Vragen stellen en zorgen voor een sfeer waarin medewerkers zelf ook de vrijheid voelen om aan te geven als er wat is. Feedback geven aan elkaar. Dat zorgt voor wederzijds vertrouwen en daarmee voorkom je dat er onvrede onder het personeel ontstaat. Dat geldt eveneens voor zzp'ers, die we als collega's zien, gewoon betrekken bij de personeelsactiviteiten en die ook een kerstpakket ontvangen aan het eind van het jaar." Ze hoort weleens van HR-collega's uit andere organisaties hoeveel managers daar rondlopen. Binnen zo'n onduidelijke organisatiestructuur is het erg lastig om het geluid vanaf de werkvloer te laten doorklinken naar de directie, beseft ze. "Dat verbaast me. Medewerkers worden



steeds mondiger en weten steeds beter hun rechten en plichten. Daar moet je als werkgever op ingesteld zijn."

MILLENNIALS

De werkgever zal zijn medewerkers moeten binden én boeien. Kroes wijst op de veranderende arbeidsmarkt, waar onder invloed van de aanhoudende economische groei krapte ontstaat. Zij ervaart bijvoorbeeld al dat het meer inspanning vergt ervaren horecapersoneel binnen te krijgen. Ook wordt een flink tekort verwacht aan jonge medewerkers en de golfbranche is niet de enige die voor een belangrijk deel juist door hen gedragen wordt. De economische dynamiek maakt het invullen van bepaalde vacatures dus steeds lastiger en de noodzaak goede vaste krachten te behouden groter. Bovendien wisselen de *millennials* sneller van baan dan eerdere generaties. 'Ik heb weer een nieuwe uitdaging gevonden', staat regelmatig te lezen op de LinkedIn-pagina van deze groep van met name jonge hoogopgeleiden. In 2020 al bestaat 75 procent van de beroepsbevolking uit deze mensen die tussen 1980 en 2000 geboren zijn. Op die trend moet dus ook de golfbranche anticiperen, vindt Kroes. Aantrekkelijk zijn voor nieuwe talent. Deze generatie is primair gericht op zelfontplooiing. Zij verwacht dat de werkgever hen optimaal faciliteert in opleiding en ontwikkeling. Golfbanen hebben daarnaast te maken met een specifieke beroepsgroep zoals de greenkeepers. Kroes: "Daarvoor moet je kandidaten vinden die eigenlijk al op jonge leeftijd voor dit beroep kiezen. Wij hebben twee jongens vanuit een hoveniersopleiding en via een bijbaan als ballenraper een opleiding aangeboden, zodat zij zich kunnen ontwikkelen tot greenkeepers."

> "Als een golfbaan een slechte winter heeft, zijn er minder golfers en dan is het best lastig om alle mensen aan het werk te houden"

FLEXIBILITEIT

Naast de noodzaak van binden, staat de behoefte aan flexibiliteit voor seizoengebonden arbeid in de horeca- en 'buiten'-functies. Dat levert in de praktijk nog weleens problemen op met de regels uit de Wet Werk en Zekerheid (WWZ). "Als een golfbaan een slechte winter heeft, zijn er minder golfers en dan is het best lastig om alle mensen aan het werk te houden", aldus Kroes. "Dan heb je meer flexibiliteit nodig. Er bestaan al wat uitzonderingsafspraken in de contractenreeks voor bepaalde functies, voordat je een vast contract moet aanbieden. In de agrarische sector zijn daarover nog verdergaande afspraken gemaakt. Wij zullen in onze branche ook moeten onderzoeken of er wat meer ruimte is. Wat mag? Wat kan? Hoe houd je werkgevers én werknemers tevreden? Dat is een belangrijk thema voor de nieuwe cao." Een andere uitdaging is duurzame inzetbaarheid. Als gevolg van de verhoging van de aow-leeftijd moeten mensen langer doorwerken. "Dat is voor de ene beroepsgroep makkelijker haalbaar dan voor fysiek meer belastende functies zoals bij golfbanen in de green keeping, horeca en shops. Dat vraagt om initiatieven waardoor oudere werknemers gezond en gemotiveerd hun pensioen kunnen halen."

MEER RECHTEN VOOR WERKNEMERS

Daarnaast zijn er uiteraard nog vele wetten en regels waaraan een werkgever moet voldoen. Zoals de recent ingevoerde Arbowet met daarin meer verplichtingen voor werkgevers en meer rechten voor werknemers. Zo krijgen werkenden het recht uit eigen beweging langs een bedrijfsarts te gaan via een arbeidsomstandighedenspreekuur. Daarbij krijgt die arts de gelegenheid om elke werkplek te bezoeken. Verder kunnen medewerkers bij twijfel over de juistheid van het advies van de bedrijfsarts een second opinion aanvragen bij een ander. Ook krijgen medezeggenschapsorganen bijvoorbeeld instemmingsrecht bij de keuze van de preventiemedewerker en zijn rol in de organisatie. Voor lopende contracten die afwijken van de nieuwe regeling geldt een overgangsperiode.

WETTEN & REGELS

Met welke wetten/regels heb je als werkgever in de golfbranche onder meer te maken?

- Cao Golfbranche (huidige loopt af op 30 juni 2018)
- Wet Werk en Zekerheid (in verband met flexibele contracten)
- Arbowet (over de rechten van werknemers met betrekking tot werkomstandigheden)
- Wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties (in verband met het inhuren van zzp'ers)
- Participatiewet (in verband met de toekomstige verplichting mensen die moeite hebben een baan te vinden, onder meer vanwege een arbeidsbeperking, aan een functie te helpen)

LET OP:

Golfbanen die niet formeel onder de Cao Golfbranche vallen kunnen zomaar verplicht zijn de Cao Hoveniers toe te passen. Doen zij dit niet, dan kan dit grote financiële gevolgen hebben met eventueel hoofdelijke aansprakelijkheid voor de bestuurders.



"Als wij ons verdiept hebben in een nieuwe wet waarom zouden we die informatie dan niet delen?"

ZZP'ERS

Onduidelijk blijft de Wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties (DBA), waarin de relatie tussen zzp'ers en hun opdrachtgevers is geregeld. Deze wet is de vervanger van de VAR, de Verklaring Arbeidsrelaties, en bedoeld om schijnzelfstandigheid tegen te gaan. Maar veel zzp'ers en opdrachtgevers begrijpen de wet niet goed, weten niet zeker of zij er goed mee omgaan of vinden dat hij voor hun bedrijfstak niet werkt. Deze zomer werd daarom de al sinds november 2016 geldende opschorting van de handhaving verlengd tot in ieder geval 1 juli 2018. Tegen die tijd is er waarschijnlijk een nieuw kabinet dat wellicht wijzigingen in het zzp-beleid wil doorvoeren. Kwaadwillenden worden overigens wel aangepakt door de Belastingdienst. Dat zijn zzp'ers en opdrachtgevers die overduidelijk een werkgevers-werknemersrelatie hebben, en dus opzettelijk geen belasting en premies betalen.

PARTICIPATIEWET

Kroes noemt ook de Participatiewet die aandacht vereist in de golfbranche. Deze wet moet mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt weer aan het werk helpen. Dit geldt ook voor mensen met een arbeidsbeperking, die zoveel mogelijk werk moeten vinden bij een gewone werkgever. Mogelijk volgt er vanaf 2019 een verplicht quotum met een daaraan gekoppelde sanctie. "Daar moeten we ons met de hele branche over buigen", vindt Kroes. "Welke mogelijkheden zijn er? Stel dat je als golfbaan de schoonmaak uitbesteed hebt. Ga je dan jouw inleners verplicht stellen mensen uit te lenen met een afstand tot de arbeidsmarkt? Als we daar pas over na gaan denken als er straks daadwerkelijk een quotum wordt opgelegd, zijn we al te laat. Het behoort bovendien ook tot goed werkgeverschap dat je deze mensen een kans geeft."

KENNIS DELEN

Dan zijn er de verzekeringen die een werkgever moet afsluiten, de pensioenuitvoer en de bijbehorende informatievoorziening, het bewust omgaan met verzuim en het zorgvuldig vastleggen van afspraken met werknemers. Kortom: een werkgever ziet heel wat zaken rond personeelsbeleid op zich afkomen. "Of je nu drie of 350 mensen op de loonlijst hebt staan, bepaalde verplichtingen gelden voor alle werkgevers", weet Kroes. Dat onderschrijft in haar ogen de noodzaak van een goed personeelsbeleid. "Ik kan me voorstellen dat je geen fulltime HR-adviseur aanstelt wanneer je vijftien mensen in dienst hebt, maar dan is een deskundig advies wel heel wenselijk." Kroes besluit daarom met een pleidooi voor een betere uitwisseling van kennis op dit vlak en optimale communicatiestructuren binnen de branche. "Als wij ons verdiept hebben in een nieuwe wet waarom zouden we die informatie dan niet delen met collega's van andere banen en clubs? Dat gebeurt in mijn ogen op dit moment nog te weinig. Nu is alle informatie-uitwisseling nog erg golfgerelateerd."

Meer weten? Kijk op de factsheet Cao Golfbranche I Pensioenen (gezamenlijke publicatie van NVG en NGF) te vinden op het NGF Informatieplein. Vragen kunt u ook richten aan zakelijk@ngf.nl.



Communicatie over greenkeeping

Een groen verhaal

Uitleggen, vertellen wat je doet en waarom je het doet. Dat zorgt voor meer begrip voor het werk van de greenkeepers en kan problemen voorkomen.

TEKST: **JAN KEES VAN DER VELDEN**
BEELD: **KOEN SUYK, SHUTTERSTOCK**

Gras groeit nu eenmaal. Greens hebben perfect onderhoud nodig om golf te spelen zoals het gespeeld moet worden. Ook andere werkzaamheden doorkruisen soms letterlijk het spel van leden en greenfeespelers. Als het om uitleggen gaat, kunnen hoofdgreenkeepers een grote rol spelen. We vroegen drie echte praktijkmensen, met een zee aan ervaring hoe zij hun boodschap over het voetlicht brengen.

"Je merkt dat het helpt om gewoon uit te leggen wat je doet en waarom je iets doet"

NGA

"Communicatie is een belangrijk onderwerp", zegt Martin Brummel, die lid is van het bestuur van de Nederlandse Greenkeepers Associatie. "Er is wat dat betreft nog heel veel winst te behalen. De NGA stimuleert en motiveert zijn leden om in de informatievoorziening aan leden en gebruikers meer op de voorgrond te treden. In de nabije toekomst gaan we een en ander opnemen in een nog te ontwikkelen profileringssysteem." De Golfalliantie (NGA, NVG en NGF) heeft ook een toolkit Golf & Groen gemaakt dat handvatten biedt ten aanzien van de communicatie. Deze is onder meer te krijgen via het Informatieplein van de NGF.

KEES IJSSELSTEIN, GOLFBAAN BENTWOUD

Golfbaan Bentwoud ligt in het Groene Hart, tussen de Zuid-Hollandse plaatsen Zoetermeer en Boskoop. Hoofdgreenkeeper Kees IJsselstein is al sinds de aanleg namens de firma AHA de Man bij Bentwoud betrokken. Daarvoor werkte de tuinderszoon uit Rijsoord voor hetzelfde bedrijf op Ockenburgh, Lingewael – de baan die plaatsmaakte voor The Dutch – en Kralingen. "Banen met verschillende karakters en ondergronden", zegt IJsselstein. "Dan kun je wel zeggen dat je behoorlijk wat ervaring hebt opgedaan." Het grote verschil tussen Bentwoud en de vorige club waar Kees IJsselstein werkte, is dat de eigenaren voor de pay & play-formule kozen, al is er wel een vereniging met ongeveer 390 leden. "Als je op een pay & play-baan werkt, is het niet makkelijk om je verhaal te vertellen, om uit te leggen waarom je bepaalde werkzaamheden uitvoert", zegt IJsselstein. "En dan zijn er dus altijd mensen die niet begrijpen dat er juist op de dag dat zij spelen, geprikt wordt. De directie en ik hebben besloten om het onderwerp communicatie samen op te pakken en informatie op de website te zetten. Daarnaast spreek ik tussendoor golfers die net iets meer willen weten. Ik hoop dat ze begrijpen dat we als team – zes man – hard werken en dat we ook nog eens met een zeer beperkt budget te maken hebben." Een echte golfer laat vooral zijn stokken spreken en een echte greenkeeper als IJsselstein doet dat met zijn vakkennis. Bentwoud heeft bijvoorbeeld uitstekende greens met een combinatie van roodzwenk- en struisgras. Hij slaagt erin om straatgras "goed onder controle" te houden. Die boodschap droeg hij onlangs met verve uit op de website van Bentwoud: 'Bijna alle golfbanen worden tegenwoordig ingezaaid met dit type gras (roodzwenk- en struisgras). Alleen door verkeerd onderhoud krijg je straatgras en zachte fairways. Je weet wel: van die sappige, donkergroene fairways. Als het aan mij ligt, gaat dat hier nooit gebeuren. Dit gras heeft heel veel voordelen: er ontstaat geen schimmel, heeft niet zoveel water en mest nodig en is fantastisch voor de natuur. Mensen zien mij wel altijd met die spuit rijden, maar ik spuit geen bestrijdingsmiddelen, want dat mag ook nauwleijks meer. Het is alleen maar een beetje voeding in heel lage doseringen.'

ARJÉN WESTENENG, DE WOESTE KOP

Arjén Westeneng, hoofdgreenkeeper van De Woeste Kop is geboren en getogen onder de rook van Golfclub Anderstein, maar





Kees IJsselstein



Arjén Westeneng



Koen Verhelst

daar heeft hij nooit als greenkeeper gewerkt. Sterker, hij heeft een aantal jaren gewerkt als demonstrateur voor onder andere maaimachines. “Omdat mijn vrouw uit Zeeland komt, zijn we die kant op getrokken. Hierdoor ben ik in dienst gekomen op de Wouwse Plantage in het westen van Noord-Brabant, waar ik het vak heb geleerd en zes jaar heb uitgeoefend. Vervolgens ruim vier jaar op de Burggolfbaan bij Middelburg en nu dus voor H4a, op De Woeste Kop. Nooit spijt van gehad van de overstap. Het is het mooiste vak dat er is.” Golfvereniging De Woest Kop werd in 1983 opgericht maar de huidige 18-holes bosachtige parkbaan bij het in Zeeuws-Vlaanderen gelegen Axel wordt sinds 1986 bespeeld.“Hij is aangelegd op een zeven meter hoge laag opgespoten grond, afkomstig uit het kanaal van Terneuzen naar Gent dat moest worden uitgediept”, zegt Westeneng, die afgelopen zomer vijf jaar werkzaam was op de Woeste Kop. “Op deze manier hebben we delen met veel zand, gebieden waar veel klei is en een leemgedeelte. We proberen zo beperkt mogelijk te beregenen. Zo willen we het straatgras ‘een tik uitdelen’ en goede grassen stimuleren om dieper te gaan wortelen. Dat wil nog wel eens vragen van leden opleveren.”

Westeneng levert een paar keer per jaar een bijdrage aan de nieuwsbrief. “Maar eigenlijk is er meer nodig”, zegt hij. “Het probleem is dat er in feite niet voldoende uren in een dag zitten. Maar toch merk je dat het helpt om gewoon uitleggen wat je doet en waarom. Voorbeeld? We waren bezig met onderhoud in het bos. Op veel plaatsen staat er om de meter een boom. Om het bos gezond te houden, moet er worden gekapt en je weet dat er mensen zijn die daar problemen mee hebben. Ik even gestopt, heb mijn helm afgezet en verteld wat we deden. *Nu snap ik het*, was de reactie. En het mooie was dat deze uitleg bij meer en meer mensen in het clubhuis bekend werd. Mond-tot-mondreclame, als het ware. Het was gaaf om te ervaren dat deze min of meer spontane aanpak dit resultaat had. Met andere woorden: je moet dat als greenkeeper eigenlijk veel vaker doen. Maar dan kom je weer uit op dat beperkte aantal uren dat in een dag zit…”

KOEN VERHELST, GOLFCLUB MIDDEN-BRABANT

Het heeft even geduurd eer er op het 2.500 hectare grote landgoed De Utrecht kon worden gegolft, maar na een jarenlange periode van plannen maken en procedures volgen, kon in de vroege zomer van 2002 de door Alan Rijks ontworpen baan van Golfclub Midden-Brabant in gebruik worden genomen. Koen Verhelst is een van de vijf greenkeepers op de baan die in Esbeek, even ten zuiden van Tilburg, ligt. De Belg volgde een opleiding aan de landbouwschool in Geel en bekwaamde zich in het vak van greenkeeper via cursussen van IPC De Groene Ruimte en later de HAS in Den Bosch. Voor Verhelst naar Midden-Brabant kwam – vanaf het moment dat de aanleg begon – was hij drie jaar groundsman van voetbalclub Anderlecht. “Daar had ik het goed naar mijn zin, tot de komst van een nieuwe sponsor ook betekende dat ik zijn producten moest afnemen”, aldus Verhelst, die in vaste dienst is van Golfbaan Midden-Brabant. “Het gras van de golfbaan is het verkoopplaatje van de eigenaar en de club”, zegt hij. “En daarom moet je hem en het bestuur en de leden vertellen, uitleggen wat je doet. Elke maand doe ik dat via de website, social media en het clubblad. En dat gaat niet alleen over het gebruikelijke onderhoud, maar ook over hoe we naar 2020 werken, het jaar waarin de uitzondering op het verbod op het gebruik van pesticiden afloopt. Ons onderhoud is biologisch, maar we hebben zeker nog wel met problemen te maken. En dan weeg je de zaken af – voor de kortere en langere termijn. Dat verhaal moet je ook vertellen.”

PLAYERS FIRST

Bestaande, nieuwe en vertrokken leden en gastspelers kunnen met het programma Players 1st op een goede, effectieve wijze naar hun mening worden gevraagd. Niet eenmalig, maar regelmatig. “Een deel van de vragen gaat over de baan”, zegt NVG-directeur Lodewijk Klootwijk. Zijn organisatie werkt intensief samen met de NGF en de PGA Holland om het in Denemarken ontwikkelde systeem tot een succes te maken. De reacties van vijfduizend clubleden die de vragenlijst inleverden over de baan, geven aan dat men in het algemeen tevreden is over het onderhoud van de baan maar dat de informatie over de werkzaamheden een van de belangrijkste verbeterpunten is.



"Golf is juist ook een echte sport"

De twaalfjarige Renzo van Vreeswijk heeft zijn familie aan het golfen gekregen door zijn enthousiasme en de liefde voor de sport. Waar komt zijn passie voor golf vandaan en hoe zit dat met andere kinderen van zijn leeftijd?

RENZO VAN VREESWIJK | LEEFTIJD **12** | GOLFT BIJ **Sallandsche** | HANDICAP **50** | WOONPLAATS **Deventer** | MOTTO **'Positief in het leven staan en genieten!'**

TEKST EN BEELD **BERT VAN DER TOORN**

HOE HEB JIJ GOLF LEREN KENNEN? "Op mijn zesde kreeg ik een Wii en van een oom kreeg ik Wii Sports. Golf vond ik het allerleukste en daarom wilde ik op golf. Van mijn ouders moest ik eerst maar eens een proefles nemen maar toen ze me helemaal blij en huppelend terug zagen komen wisten ze genoeg."

SPEELDEN JE OUDERS OOK GOLF? "Nee, maar omdat ze toch steeds mee moesten naar de golfbaan, hebben ze het zelf ook maar eens geprobeerd. Nu golfen ze regelmatig en mijn zus van dertien is ook begonnen. Mijn jongste zus van negen nog niet. Ze vindt het heel leuk, maar ze danst en tennist en ze kan niet kiezen welke sport ze moet laten vallen."

ZAPPSPORT HEEFT EEN FILMPJE OVER JOU GEMAAKT. HOE KWAM DAT TELEVISIEPROGRAMMA BIJ JOU TERECHT? "We waren bij een TROS-dag in de Efteling. Daar waren ze op zoek naar kinderen die een bijzondere sport deden en ik werd uitgekozen. Dat was heel cool. Het filmpje duurde maar vijf minuten, maar we zijn er best wat uren mee bezig geweest. Ik heb daardoor wel een golfles gemist, maar dat moest dan maar."



"Op school zit ik in een hele drukke klas en daar heb ik soms best last van. Met golf kom ik dan helemaal tot rust"

WAT WAREN DE REACTIES OP SCHOOL? "Sommigen vonden het leuk, anderen vinden golf een kaksport, te duur. In mijn klas golft er inmiddels nog één ander kind. Kinderen vinden het geen echte sport. Ze denken dat je niet veel doet: alleen tegen een balletje slaan en dat is het. Ik heb wel eens een vriend meegenomen naar een golfles en die vond het wel heel leuk."

WAT MOET DE NGF DOEN OM GOLF POPULAIRDER TE MAKEN BIJ KINDEREN? "Op school krijg je wel les en informatie over voetbal, voetbalclubs en hockey, maar voor golf is dat er niet. Als ze dat ook zouden doen, zien kinderen vanzelf dat golf juist ook een hele leuke en echte sport is."

IS ER VEEL JEUGD OP DE SALLANDSCHE? "Het wordt minder omdat steeds meer kinderen toch kiezen voor voetbal. Dat is nog steeds de populairste sport. Ik vind dat jammer."

WAT VIND JE HET LEUKST AAN GOLF? "Het is zo lekker rustig als je in de baan loopt. Op school zit ik in een hele drukke klas en daar heb ik soms best wel last van, soms ook hoofdpijn. Met golf kom ik dan helemaal tot rust. En je wordt er toch ook wel sterker van!"

WAT IS HET MOEILIJKSTE IN GOLF? "Bunkeren!"

WAT ZIJN JE GOLFAMBITIES? "Goed worden en heel veel wedstrijden spelen. Ik heb dit jaar voor het eerst mee mogen doen aan de jeugdcompetitie tot en met 14 jaar en we zijn gelijk eerste geworden. Dat was heel leuk, dus nu gaan we vaker wedstrijden spelen op andere golfclubs."

AL RARE DINGEN MEEGEMAAKT OP DE GOLFBAAN? "We gingen eens met een oom golfen die hier net lid was geworden. Ik liep met hem, mijn moeder liep met mijn zus in de flight achter ons. Omdat wij steeds moesten wachten op de flights voor ons, dacht iemand dat wij als een trage vierbal liepen. Die persoon werd toen een beetje boos en wilde ons inhalen."

WAT IS JE GROOTSTE WENS? "Mijn droom is om een keer Joost Luiten te zien spelen en om met hem samen te spelen."

BEN JE DAN NIET NAAR HET KLM OPEN GEWEEST? "Nee. We hebben helaas ook geen echte golfzenders op tv. Maar ik heb wel Dewi-Claire Schreefel een paar keer zien spelen, want zij is ook lid op de Sallandsche. Op de drivingrange heb ik eens een kort lesje van haar gehad, dat was heel leuk. Ik had altijd moeite met de grip en daar heeft ze me bij geholpen. Ze kan heel ver slaan!"

WAT IS HET TOPPUNT VAN PROFESSIONALITEIT? "Als een topgolfer niet alleen aandacht heeft voor zijn eigen carrière, maar ook voor de jeugd."



Het verschil maken met verschillen

HET BESTUUR VAN EEN VERENIGING VERVULT EEN ESSENTIËLE ROL. NIEUWE IDEEËN, VERHELDERENDE INZICHTEN, AANSLUITEN BIJ MAATSCHAPPELIJKE ONTWIKKELINGEN ZIJN VAAK HET PRODUCT VAN EEN DIVERS BESTUUR WAARIN DE KRACHT ZIT IN DE VERSCHILLEN. HOE IS HET GESTELD MET BESTUURLIJKE VERNIEUWING IN DE GOLFSPORT? WAT ZIJN DE VOORDELEN VAN DIVERSITEIT? EN HOE ZORGT EEN BESTUUR ERVOOR DAT HET STEEDS BESCHIKT OVER WAT NODIG IS OM DE CLUB OPTIMAAL TE RUNNEN?

TEKST: **JØRG VAN CAULIL**

Met een vrouwelijke voorzitter en vier vrouwen tegenover twee mannen lijkt het wel of de dames een greep naar de macht hebben gedaan in het bestuur van de Rosendaelsche Golfclub. “Maar dat is niet het geval, hoor”, zegt voorzitter Reina van Marwijk Kooy lachend. “Toeval en geen bewuste keuze. Aan het eind van het jaar zal na een wisseling de verdeling waarschijnlijk in evenwicht zijn. In mijn ogen de ideale verhouding.” Mannen en vrouwen hebben vaak andere kwaliteiten, die goed gecombineerd kunnen worden binnen een bestuur. Het creëert de mogelijkheid nog beter met elkaar in gesprek te gaan. Van Marwijk Kooy: “Vrouwen zijn over het algemeen meer op het proces gericht, mannen letten vooral op het resultaat. Als dat in balans is, kun je goed samenwerken. Je let erop dat je niet te ver op je leden vooruitloopt, maar zorgt er tegelijkertijd voor dat je niet te lang blijft hangen in overleg en genoeg daadkracht behoudt. Beide zijn nodig.”
Bij andere clubs blijkt de uitdaging om voldoende vrouwen in het bestuur te krijgen wat groter. Het bestuur van Golfclub Emmeloord streeft naar gelijke vertegenwoordiging, maar na het vertrek van een vrouwelijke secretaris is dat nu niet het geval en de zoektocht naar een vervangster bleef zonder succes. “Naast tijdgebrek als argument merk ik dat vrouwen wat terughoudender zijn: *Kan ik het aan? Past een bestuursfunctie wel bij mij?* We forceren het niet maar blijven het proberen, want onze leden hebben aangegeven dat ze graag weer een vrouw in die functie zien”, aldus voorzitter Willy Schutte van de golfclub uit Flevoland. Een tweede vrouw in het bestuur had ook de voorkeur van Golfclub Welderen. “We hadden twee kandidates op het oog, maar slaagden er niet in hen over te halen”, vertelt ook voorzitter Kitty Bos over een vacature die uiteindelijk door een mannelijke kandidaat werd ingevuld.

Tijden veranderen: het bestuur van de Hilversumsche Golf Club in 1896.



KIP-EN-EIPROBLEEM

Schutte spreekt enthousiast over een jong bestuurslid bij Golfclub Emmeloord. “Haar ideeën en aanpak zijn zeer vernieuwend. Zo slaagt zij erin onze bekendheid onder jongeren in de regio aanmerkelijk te vergroten met clinics en proeflessen bij scholen en andere verenigingen. Regelmatig meldt ze weer een nieuw lid aan. We hebben ook profijt van haar netwerk.”

> “Aan de ene kant wil je verjongen, maar als je nauwelijks jonge golfers hebt, verjong je niet makkelijk in het bestuur”

Onderzoek heeft de positieve invloed van jongere bestuurders al aangetoond. In zijn proefschrift uit 2015 signaleert Jan-Willem van der Roest een overeenkomst in de groep voorlopers op het gebied van modernisering van verenigingen. Het gaat daarbij met name om de besturen waarin ook jonge, hoger opgeleide leden vertegenwoordigd zijn. “Dat komt doordat deze bestuurders meer in contact staan met de buitenwereld en makkelijker inspelen op kansen in de omgeving, zoals samenwerkingsverbanden met andere verenigingen, scholen en maatschappelijke organisaties”, stelt Van der Roest vast. Jongere bestuurders vormen met hun nieuwe ideeën een goede aanvulling op de knowhow en ervaring van oudere bestuurders. De voorzitters die we spraken zijn unaniem overtuigd van deze theorie van Van der Roest. Het realiseren ervan blijkt in de praktijk echter een stuk lastiger. Ze ervaren allemaal dezelfde obstakels. “Het is het kip-en-eiprobleem”, stelt Kitty Bos vast. “Aan de ene kant wil je verjongen, maar als je nauwelijks jonge golfers hebt, verjong je ook niet makkelijk in het bestuur. En de tendens dat jongeren vrije golfers zijn, keer je niet zomaar.”
Veel andere sportverenigingen hebben daarmee te maken, maar in golf ligt het percentage jonge leden nog aanzienlijk lager. De jongeren die lid zijn, zitten daarnaast vaak in het spitsuur van hun leven: carrière maken en een gezin stichten. Een zware en veeleisende functie in het bestuur van een golfclub heeft in die levensfase geen prioriteit. Aan de bestuurstafel van de Rosendaelsche Golfclub schoof tot voor kort een jong bestuurslid aan. “Maar hij kwam na een jaar tot de



Bestuurlijke vernieuwing: de vier hoofdelementen

1 TEAM EN SAMENSTELLING

Het bestuur speelt een belangrijke rol in het bepalen van de koers van uw club. U wilt als bestuur blijven inspelen op nieuwe ontwikkelingen en aansluiten bij uw leden. Een goed bestuur is dan ook een afspiegeling van zijn (potentiële) leden. Dat betekent dat jong en oud, verscheidene culturele achtergronden, man en vrouw en een breed scala aan competenties zijn vertegenwoordigd. Zo kunnen verschillende zienswijzen, ideeën, vernieuwing en ervaring elkaar aanvullen en vooruit helpen.

2 STRUCTUUR EN WERKWIJZE

Organiseer uw bestuur zo, dat u efficiënt en effectief te werk kunt gaan en daarbij steeds kunt blijven inspelen op de wensen van uw leden. Dat houdt in dat u de taken van uw bestuur regelmatig onder de loep neemt. Komen er nieuwe taken bij, of verdwijnen juist taken, bijvoorbeeld door digitalisering? Kunt u taken herverdelen, zodat ze beter passen bij de functie of achtergrond van een bestuurslid? Kunt u de belasting van bestuurstaken verminderen door korter en minder te vergaderen, maar bijvoorbeeld zaken af te handelen via Whatsapp? Neem ook de bestaande wegen om leden inspraak te geven in het reilen en zeilen van de club onder de loep. Kunt u de ALV ombuigen van 'verplicht nummer' naar een inspirerende avond, wellicht gecombineerd met een aansprekende activiteit? Kunt u het formele karakter van inspraak verminderen, en bijvoorbeeld discussiepunten bespreken via digitale kanalen?

3 LEIDERSCHAP EN TALENTONTWIKKELING

Hoe zorgt u ervoor dat u als bestuur assertief en slagvaardig te werk kunt gaan? Hoe neemt u verantwoordelijkheid, toont u leiderschap en blijft u tegelijk echt goed luisteren naar uw leden? Blijf taken opnieuw verdelen, leer van elkaar, rouleer ook de verantwoordelijkheden die u als bestuur draagt. Werk actief aan ontwikkeling, bijvoorbeeld door middel van intervisie. Dat is een zelfhulpmethode die in het bedrijfsleven wordt ingezet en waarbij collega's elkaar helpen om beter te worden in hun werk. U kunt deze ook toepassen binnen uw bestuur. U leert zelf van anderen, en kunt tegelijkertijd bijdragen aan de (talent)ontwikkeling van uw medebestuursleden. Zeker bij jonge, nieuwe bestuursleden is het goed om te zorgen voor de juiste begeleiding en het opbouwen van verantwoordelijkheden.

4 IMAGO EN UITSTRALING

Hebt u eenmaal uw bestuur op orde, blijf dan vernieuwen. Dat betekent ook dat u regelmatig nieuwe mensen tot uw bestuur laat toetreden. Het is belangrijk dan het imago en de uitstraling van uw bestuur en de bijbehorende taken eens onder de loep te nemen. Het bestuurswerk lijkt van een afstand wat saai, ingewikkeld en iets waarvoor u over veel ervaring moet beschikken. Maar is dat wel zo? Probeer positief uit te dragen welke taken en verantwoordelijkheden bij het besturen van de club horen. Maak het niet zwaarder dan het werkelijk is en benadruk dat u juist een nieuw lid wilt ondersteunen en begeleiden bij bestuurstaken. Toon ook vooral de voldoening die het kan geven om samen de club goed te organiseren en te zorgen dat leden met plezier kunnen sporten. De ervaring versterkt een CV.

conclusie dat het niet te combineren viel met zijn fulltime baan", vertelt Reina van Marwijk Kooy. "Jongere leden zijn al blij dat ze tijd hebben om te golfen. Ze geven aan graag wat in het bestuur te willen doen zodra ze meer tijd hebben. Je zoekt naar kandidaten met bepaalde capaciteiten die ook de tijd hebben en dan kom je automatisch uit bij mensen in een hogere leeftijdscategorie. Wij hebben geen manager op de club, daarom zijn wij als bestuurders bij veel uitvoerende taken betrokken. Je zou dan voor jongeren naar een model met een manager moeten gaan waarin bestuurders puur beleidsmatig bezig zijn." Kitty Bos werkt zelf fulltime naast haar voorzittersfunctie en weet dus uit eigen ervaring hoe intensief die combinatie tijdens drukke weken kan zijn. "Een collega-voorzitter van een andere club stelde laatst voor op dinsdagmorgen af te spreken voor een overleg. Maar dan heb ik andere verplichtingen. *Werk je dan nog?*, vroeg hij verbaasd. Bij veel mensen is een baan natuurlijk belangrijker dan een onbetaalde bestuursfunctie waaraan je veel tijd moet besteden. Je hebt bestuursvergaderingen, overleg met commissies, je helpt een project op gang, beantwoordt mail, schrijft een stuk voor de website. Je moet je wel volledig inzetten als je eraan begint, want vrijwillig is niet vrijblijvend."

TOOLKIT BESTUURLIJKE VERNIEUWING

Hoe kunt u een gesprek over bestuurlijke vernieuwing op gang brengen? In de praktijk blijkt het lastig de samenstelling en het functioneren van het bestuur bespreekbaar te maken. Om daar hulp bij te bieden, heeft NOC*NSF samen met enkele sportbonden de toolkit Bestuurlijke Vernieuwing ontwikkeld. Het creëert besef van de huidige situatie en hoe deze zou kunnen zijn. Tevens biedt het handvatten hoe u aan bestuurlijke vernieuwing kunt werken.
De toolkit is te downloaden via NGF.NL: **ngf.nl/caddie/besturen-in-golf/bestuurlijke-vernieuwingen.**



"Mensen van het eerste uur maken geleidelijk plaats voor een volgende generatie"

Het bestuur van de toekomst?



DOORSTROMING VIA COMMISSIES

Dat wil niet zeggen dat de inbreng van jongeren bij de golfclubs ontbreekt. Integendeel. De voorzitters wijzen op de samenstelling van de vele ondersteunende commissies. Voorzitter Boy Kodde van Golfclub Hitland is verheugd met de inbreng van veel leden uit de leeftijdscategorie tussen de dertig en veertig jaar in de commissies van zijn club. "Het toont in mijn ogen hun grote betrokkenheid bij de club aan. Daar vinden immers de belangrijke dagelijkse activiteiten plaats. Via die commissies zijn de lijnen naar het bestuur kort; het bestuur en de commissies komen regelmatig bij elkaar en evalueren hoe het gaat en waar we dingen kunnen verbeteren. Daarnaast is elk bestuurslid verantwoordelijk voor de communicatie met een aantal commissies. De opvattingen en nieuwe ideeën van jongere leden worden op deze manier zeker meegenomen in het beleid van het bestuur." Kodde predikt realisme. "Ik denk dat we erg blij moeten zijn met de betrokkenheid van jongeren in de minder tijdrovende commissies en misschien ambiëren ze later wel een bestuursfunctie."
Willy Schutte ziet ook vanuit de commissies de vernieuwing doorstromen naar het bestuur van zijn ruim een decennium geleden opgerichte club. "Mensen van het eerste uur die de club op de rails hebben gezet, maken geleidelijk plaats voor een volgende generatie. Die verjonging is noodzakelijk om innovatief en toekomstbestendig te blijven." De kracht van de combinatie jong-oud ervaart de 66-jarige voorzitter eveneens bij de tennisvereniging die dreigde te verdwijnen in het kleine

> "Het bestuur moet een team vormen, waarin we er voor elkaar zijn in goede en in slechte tijden."

dorp waar hij woont. "Een aantal dertigers is opgestaan en gaf aan dat zij de kar wel wilden trekken, maar geen bestuursfunctie ambieerden. De rol van voorzitter vervul ik nu op interim-basis met mijn kennis en ervaring. Zij hebben geen zorgen over lastig overleg met de gemeente en andere tijdverslindende verantwoordelijkheden. Maar ze zijn wel in staat jongeren aan te trekken, weten wat er leeft en hebben vernieuwende ideeën waardoor de vereniging weer opbloeit."

MIX VAN COMPETENTIES

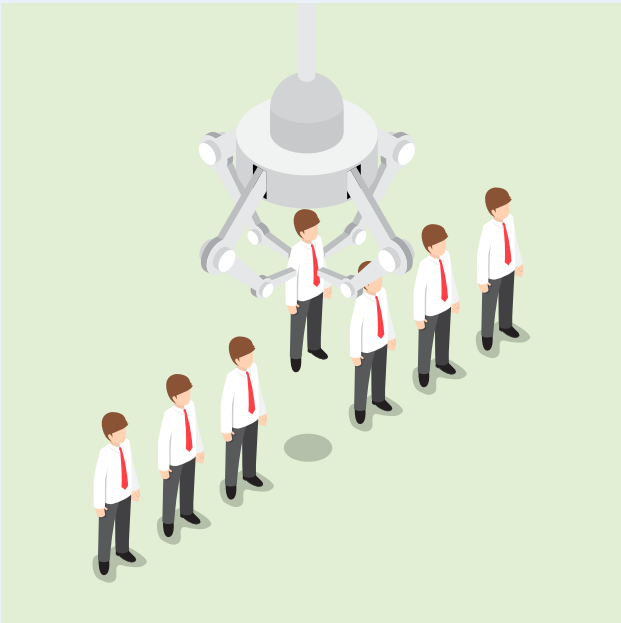
Perfecte balans hoeft niet het streven te zijn. Competenties verschillen van persoon tot persoon. Sommige ouderen verstaan de taal van de jongeren uitstekend en er zijn net zo goed mannen met competenties die doorgaans vooral vrouwen bezitten. De kracht van een bestuur komt dan ook niet voort uit evenredige vertegenwoordiging van *groepen*, maar uit de juiste mix van competenties, vindt ook Kitty Bos. Zij ziet graag dat haar bestuur een afspiegeling van de leden is, maar vindt dat niet het voornaamste criterium. "Wij zoeken de bestuurlijke vernieuwing eerder in personen en vaardigheden dan in leeftijden of geslacht. Hoe staat iemand in het leven? Kijkt hij of zij vooruit en om zich heen? Blijft de kandidaat niet te veel in een oude manier van denken hangen? Als een manlijke kandidaat naar voren wordt geschoven met betere competenties, is dat leidend voor ons. Het bestuur moet een team vormen, waarin we er voor elkaar zijn in goede en slechte tijden." Als het bestuur op orde is en een verscheidenheid aan competenties bevat die het probleemoplossend vermogen vergroot, dan is het goed regelmatig nieuwe mensen toe te laten. Hitland streeft naar een maximale zittingsduur van drie jaar. "Daarmee willen we voorkomen dat we in herhaling vallen en proberen we de leden te enthousiasmeren en activeren", legt Boy Kodde uit. "Een deel van het bestuur wisselt, een deel blijft zitten. Je krijgt dan de inspirerende invloed van nieuwe ideeën en zorgt tegelijkertijd voor continuïteit. Onze ervaring was bovendien dat leden die te lang in het bestuur bleven, opgebrand raakten. Dat ze nog een jaartje voor de vorm lid bleven maar daarna opzegden. Dat proberen we te voorkomen. Je komt met veel geestdrift in het bestuur, maar gaat er nu ook weer met enthousiasme uit."



Aandacht levert altijd meer op. Dat geldt voor alles wat je doet. Ook voor de manier waarop klanten kunnen betalen. Met AcceptEasy breng je real-time betaalverzoeken, machtigingen en verificaties op de juiste plek, op het juiste moment, onder de aandacht. Met als resultaat: succesvolle (trans)acties, klantinzicht en tevreden klanten. Meer informatie op AcceptEasy.com

AcceptEasy
Paying Attention

‘Mensen kiezen onbewust gelijkgestemden in een bestuur’



Peet Mercus is adviseur bestuurlijke vernieuwing bij NOC*NSF. Zij geeft workshops aan bestuurders van sportverenigingen over dit thema en was betrokken bij de ontwikkeling van de tool Bestuurlijke Vernieuwing.

Zijn sportbestuurders zich voldoende bewust van de kracht van bestuurlijke vernieuwing? “Als wij in gesprek gaan met bestuurders, zijn ze er al wel mee bezig. Dat is pas het begin. Zelfreflectie met het hele bestuur is een belangrijke volgende stap. Hoe staat het er bij ons voor? Hoe is onze samenstelling, structuur en werkwijze? Die vragen maken vaak al heel wat los. Maar bij veel clubs moet de bewustwording nog beginnen. De ontwikkelingen zowel binnen als buiten de sport gaan razendsnel. Het gaat erom hoe een bestuur omgaat met al die uitdagingen. Als je niks doet, ga je achteruit. Een sterk bestuur met verschillende competenties vindt makkelijker oplossingen en maakt besturen ook leuker. Wij zijn bij NOC*NSF al een tijd met dit thema bezig en nog meer overtuigd geraakt van de relevantie.”

Welke sport is een goed voorbeeld van bestuurlijke vernieuwing? “Ik heb niet de indruk dat er grote verschillen zijn. In elke sport zijn verenigingen die voorop lopen. We zien wel verschillen in de uitdagingen om tot een optimale samenstelling te komen. Bij de ene sport is er behoefte aan meer jonge bestuurders, terwijl in een andere sport vrouwen nog ondervertegenwoordigd zijn. Daarnaast zijn er sporttakken waar de bestuurders heel lang blijven zitten, maar we zien ook sporten waar de roulatie zo snel gaat dat de opvolging nog niet goed geregeld is, waardoor de kwaliteit achteruitgaat omdat de ervaring ontbreekt.”

Golfclubs vinden moeilijk jonge bestuurders omdat er vaak weinig jonge leden zijn, die ook aangeven dat ze geen tijd hebben voor een drukke functie in het betsuur. Wat kunt u ze adviseren? “Je kunt veertigers benaderen en dan bij voorkeur direct twee, waardoor je al een betere verdeling krijgt. Ik heb veel sportclubs gezien die functies opknippen. Dan werk je met een iets groter bestuur en maak je de functies wat concreter. Kijk ook eens naar de manier waarop je bestuurt: op afstand of vul je veel zelf in? Ga in op wat je te bieden hebt en niet alleen op wat je vraagt. Informeer wat een kandidaat belangrijk vindt. Er zijn ook jongeren die andere prioriteiten hebben. Je biedt de kans om een bijdrage te leveren aan de club en aan de maatschappij. Hij of zij kan zich persoonlijk verder ontwikkelen en een ander zal het aantrekkelijk vinden dat hij zijn netwerk verder uit kan breiden Ik zou clubs willen aanmoedigen het toch te blijven proberen. En zoek ook eens in een ander netwerk.”

Als al enkele vrouwen hebben bedankt voor de eer, kies je als bestuur een volgende keer misschien toch eerder voor een man. “Dat is zonde. Je zou de positie ook een tijdje vacant kunnen houden. Daarmee maak je echt een statement en gaat dat leven in zo’n club. Ik heb ook sportverenigingen gezien waar bestuurders aangeven dat ze alles hebben geprobeerd, maar niemand kunnen vinden. Dan zeg je bijna dat je onvervangbaar bent. Hoe meer je zelf doet en toch maar steeds weer beschikbaar blijft, hoe moeilijker het wordt voor potentiële nieuwe kandidaten en zeker voor jongere om die rol over te nemen.”

Welke sportverenigingen slagen er het beste in tot een divers bestuur te komen? “Verenigingen waarvan het bestuur echt overtuigd is van de kracht van bestuurlijke vernieuwing en daarvoor openstaan. Die erin geloven dat het ze verder gaat helpen en vandaaruit gaan zoeken. Dan ga je andere gesprekken aan met kandidaten. Bijvoorbeeld over wat hij of zij voor ideeën heeft over de manier van werken. Mensen zijn onbewust geneigd gelijkgestemden te kiezen in een bestuur. Dat zie je in heel veel sporttakken. En daarmee mis je wat je aan dynamiek en ervaring kunt krijgen als je veel meer diversiteit in je bestuur zou aanbrengen.”



Peet Mercus



Golfpark Almkreek is bezig met overmorgen

Zoveel mogelijk kinderen laten kennismaken met golf, daar zet de NGF op in, onder meer via het jeugdprogramma GOLF RAAK! Golfpark Almkreek bracht dit beleid goed in praktijk: nadat in mei en juni zo'n twaalfhonderd basisschoolkinderen in Woudrichem een gymles golf kregen, werden zij uitgenodigd voor een clinic en een familieles op de golfbaan. Hoe heeft Golfpark Almkreek dit aangepakt?

> "Wij hebben onze verenging van haar beste kant laten zien en er zijn twaalfhonderd kids met veel plezier over de vloer geweest"

TEKST: **EEFJE KIEVITS** BEELD: **GOLFPARK ALMKREEK**

Het initiatief kwam van de gemeente Woudrichem. "We lichten ieder schooljaar een sport uit en dit jaar hebben we voor golf gekozen", vertelt Mark Pulles, Sportcoach bij de gemeente. "We hebben in de gymzaal alle houten banken, kasten, matjes, ringen, touwen, evenwichtsbalken en gaten in de grond gebruikt om een heuse minigolfbaan te maken. Tijdens de gymles is de funfactor het allerbelangrijkst en wordt de veiligheid bewaakt door twee gymdocenten. Kinderen kunnen na een korte uitleg zelf aan de gang met SNAG-clubs, klittenbandpakken en tennisballen." Na de gymlessen volgde een aantal clinics om verder in te gaan op de techniek. De lessen werden gegeven bij Golfpark Almkreek om de kinderen het échte golf te laten ervaren. Hans Anton Verschoor, vice-voorzitter en coördinator jeugdzaken van Almkreek, vertelt wat hiervoor nodig is: "Begin met een goede



samenwerking tussen de exploitant, de pro's en natuurlijk de vereniging. Vorm een drie-eenheid; met zijn allen zie je al helemaal dat het belangrijk is te investeren in het ontmoeten van nieuwe kinderen op de golfbaan. Daarbij hebben wij het voorrecht dat er negen vrijwillige jeugdcoaches zijn die de tijd en moeite willen nemen om alle kinderen te ontvangen. Na de lessen hebben de families van de schoolkinderen een aanbieding gekregen om gezamenlijk lessen te volgen. Zo staat familiegolf ook nog een keer extra op de agenda."

NIEUWE ERVARING

Voordat je met zo'n traject begint, is het belangrijk verwachtingen uit te spreken. Zo beaamt ook Hans Anton Verschoor. "Uiteraard hoop je direct kinderen en hun ouders terug te zien in één van de lessen. Enerzijds is het dus teleurstellend dat de aanmeldingen na deze intensieve weken op twee handen te tellen zijn, maar anderzijds hebben wij onze verenging van haar beste kant laten zien en zijn er wél twaalfhonderd kids met veel plezier over de vloer geweest." Mark Pulles vult aan: "Dergelijke trajecten hebben we al met veel andere sporten - zoals tennis, korfbal en volleybal - gevolgd. Kinderen komen vol enthousiasme thuis na een andersoortige gymles en met een nieuwe ervaring." Het team van Almkreek is zich er terdege van bewust dat dit een investering is voor overmorgen. Mede dankzij het meerjarenbeleidsplan 2016-2018 jeugd heeft het golfpark het afgelopen jaar al een flinke groei doorgemaakt: "Wij zijn gegroeid van vijftien jeugdleden naar zestig. Dat valt of staat niet met één actie, maar met opeenvolgende projecten", aldus Nanda Lamsma, de golfprofessional en coördinator sportieve ambitie bij Almkreek. Zij ziet ook nog een ander voordeel van de actie met de basisschoolkinderen: "De jeugdcoaches hebben heel veel bijgeleerd in het begeleiden van jeugd tussen de zes en twaalf jaar in een korte periode van drie weken. Die kennis en ervaring kunnen we inzetten bij het begeleiden van onze eigen jeugd. Daarnaast hebben we nu een duurzame relatie opgebouwd met de sportcoaches bij de gemeente." Nanda Lamsma heeft er ook een leerpuntje uitgehaald: "Voor een volgende keer zouden we meer vruchten kunnen plukken als er een extra moment komt met de ouders erbij, bijvoorbeeld een laagdrempelig schoolgolftoernooi met toeschouwers, een extra informatieavond voor de ouders en wellicht toch een rondje spelen op de baan."

OP HERHALING

Eind september kreeg Almkreek weer de kans om mensen te begroeten, dit keer midden in het centrum van Gorinchem. Tijdens het Gorcum Open 2017 stond de stad volledig in het teken van golf. Slagkooien en andere opblaasbare targets pronkten in de hele stad en ook de middenstand haakte in op het thema. De pro's van Golfpark Almkreek waren op zondag aanwezig om de bezoekers op een bijzondere, historische plek de golfkneepjes bij te brengen. Zo werden de zaadjes die in mei en juni zijn geplant, weer even bewaterd.

SPECIALISATIEDAGEN NGF

Tijdens de Specialisatiedagen Jeugd- & Familiegolf gaat Floris van Imhoff van de NGF met clubs en banen aan de slag om een aantrekkelijke jaarkalender te laten matchen met de faciliteiten, gericht op verschillende doelgroepen. Bij het programma Committed to Jeugd gaat het niet alleen om prestatiegerichte jeugd, maar zeker ook om de recreatieve spelers. Het levert een totaalprogramma op voor de jeugd, dat verankerd is binnen de vereniging, uitgevoerd door professionals en kundige vrijwilligers.

Er zijn nog drie cursusdata beschikbaar:: 16 oktober, 6 en 20 november. Inschrijven kan via **www.ngf.nl/kalender**



"Een goede pro is een overdrachtskunstenaar"

De 52-jarige Rob Roelofs maakte als tennisleraar kennis met de golfsport en was meteen verkocht. Samen met collega Florus Josten verzorgt hij op De Peelse Golf een nieuw trainingsprogramma waar de club aan meebetaalt. Hoe werkt dat en hoe reageren de leden hier op?

ROB ROELOFS | LEEFTIJD **52** | FUNCTIE **Pro De Peelse Golf** | HANDICAP **0** | WOONPLAATS **Asten** | MOTTO **'De beste lessen zijn de simpelste lessen!'**

TEKST EN BEELD **BERT VAN DER TOORN**

WAT HOUDT JULLIE TRAININGSPROGRAMMA IN? "Je schrijft je in als groep en je krijgt dan zes groepslessen plus twee individuele lessen. De club legt per persoon twintig euro bij. Verder organiseren we elke maand een avond of dag met een bepaald onderwerp. De warming-up, De Golf Academie, course management, een verhaal van een fysio, sportpsycholoog of voedingsdeskundige, noem maar op. Allemaal gekoppeld aan het trainingsprogramma. We hebben het afgelopen winter pas opgezet en er hebben zich ruim tweehonderd leden aangemeld van alle leeftijden. Dat is nog buiten de competitieteams en andere lessen om."

WAAROM INSCHRIJVEN IN GROEPEN? "Je merkt dat er door de vaste groepen meer saamhorigheid ontstaat. Er wordt sneller afgesproken om samen te trainen. In oktober gaat een nieuwe serie beginnen en groepen van de eerste serie hebben zich weer als groep aangemeld. Dat was ook onze insteek: je moet blijven lessen als je beter wilt worden. De kosten vallen erg mee. Met een groep van acht betaal je 87,50 euro per persoon, minus de twintig euro van de club. Daar zit dan alles bij. Bij de twee individuele lessen mag je zelf bepalen wat je wilt: video-opnames, TrackMan, baanles."



"Je moet als golfpro zo snel mogelijk zien te achterhalen wat het beste werkt voor een leerling"

MAAK JE GEBRUIK VAN DE GOLF ACADEMIE? "Ja. Na elke les geven we de leerlingen via De Golf Academie extra huiswerk mee. We hebben de lesgroepen ook online aangemaakt."

HOE VIND JE DE TOOLS VAN DE GOLF ACADEMIE? "De Golf Academie is inmiddels erg uitgebreid en verbeterd. Voor de lage handicappers vind ik dat er nog te weinig oefeningen en filmpjes met drills zijn. En de oudere leerling heeft vaak nog wat moeite met internet. Dat zal in de loop der jaren wel veranderen."

ZIJN DE LEERLINGEN POSITIEF OVER DE GOLF ACADEMIE? "Ja, van de hele groep is 60 tot 65 procent echt actief. Kaarten worden ingevoerd plus de resultaten van de oefeningen. Daar krijg ik automatisch een seintje van en ik probeer altijd feedback te geven. Zo krijg je een leuke wisselwerking."

HOE KUN JE MENSEN HET BESTE LEREN GOLFEN? "Er is niet één manier. Je moet als golfpro zo snel mogelijk zien te achterhalen wat het beste werkt voor die leerling: moet je veel vertellen, moet je het voordoen, moet je ze in een houding zetten? Een leraar moet eigenlijk een soort overdrachtskunstenaar zijn. Ik vind het geweldig om mensen golf te leren."

HOE HOUD JE LEDEN BETROKKEN? "Onder meer via De Golf Academie en wedstrijden voor de leerlingen. We zijn ook buiten de lessen betrokken en geven af en toe tips aan niet-cursisten. En als iemand roept: *Ik moet snel maar eens een lesje boeken!*, dan noteer ik dat en bel ik ze later gewoon op. De club maakt reclame voor het trainingsprogramma via de site, daar bereik je iedereen mee."

GROEPSLESSEN OF INDIVIDUELE LESSEN? "Individuele lessen moeten een aanvulling zijn. Je kunt individueel meer aandacht besteden aan specifieke aandachtspunten; daar heb je in de groep geen tijd voor. Ik laat leerlingen ook zelf de kernpunten van de les invullen in De Golf Academie. Ik kan dan zien of ze het goed hebben begrepen en corrigeren of aanvullen."

ZIE JE VERANDERING IN DE INTERESSE VAN GOLFERS? "Er wordt heel veel naar internet gekeken. Daarin schuilt best een gevaar. Ze zien Tourpro's iets doen en dan gaan ze dat proberen na te doen. Het is prima, maar je kunt het beste even bij je eigen pro vragen of die handeling of oefening wel voor jou geschikt is. Daar vragen we heus geen geld voor!"

WAT IS HET TOPPUNT VAN PROFESSIONALITEIT? "Als golfprofessional de discipline hebben om vast te houden aan datgene waar je voor staat in golf. Houd vast aan je visie, dwaal niet te snel af door externe factoren. Houd het simpel. Tenniscoach Henk Verhulst gebruikte altijd de kreet KISS: Keep It Simple Stupid!"

APP-CIJFERS

53.189

Aantal downloads van de app GOLF.NL op 25 september 2017. De jublieum-download (50.000ste) vond plaats tijdens het KLM Open. Boudewijn van Eijck was de gelukkige en won vier greenfees voor The Dutch.

37.446

Aantal oefenscorekaarten dat via de app GOLF.NL werd ingediend (t/m augustus). De cijfers over het aantal qualifying ronden worden binnenkort bekend.

773.567

Aantal netto birdies die zijn gemaakt (t/m juli). Bijgehouden in de Stern Birdieranking waarvan elke maand de top tien een vogelhuisje ontvangt.

31

Aantal qualifying ronden dat Caroline de Neef (zie foto) speelde in de maand mei via de app GOLF.NL. Ze was slechts vier dagen niet te vinden op de golfbaan in die maand en is record-houder.



91%

Percentage van het aantal clubs dat is aangesloten op de app GOLF.NL. Zit uw club daar niet bij? Mail app@golf.nl.

PGA Holland Golfinstructeurs opleiding gestart op The Dutch

Op 25 september zijn 21 studenten begonnen aan de opleiding voor PGA Holland Golfinstructeur. De opleiding vindt plaats op het nieuwe opleidingscentrum van The Dutch en PGA Holland. De taak van de PGA Holland Golfinstructeur is het werven en binden van golfers om ze daarna door te geven aan de PGA Holland B-professional die ze vanaf handicap 54 beter moet maken. Om dit goed te kunnen, worden de studenten opgeleid om clinics, beginnerslessen en jeugdtrainingen te geven en ondersteunen en om schoolgolf aan te bieden. Er wordt letterlijk en figuurlijk een basis gelegd om uiteindelijk een goede PGA-professional te worden. De klas bestaat uit zowel jongeren die aan hun carrière beginnen of ouderen die een switch willen maken. Degene die hun portfolio en alle examens met een voldoende afsluiten, mogen volgend jaar maart door naar de B-opleiding.



Is BOB al lid van de club?



In de ALV van 26 november 2016 werd het al aangekondigd: de NVG en NGF starten een meerjarig partnership met Veilig Verkeer Nederland. De golfsport gaat voor de bewust onbeschonken bestuurder (BOB). Clubs en banen is gevraagd aandacht te geven aan de verkeersveiligheid in relatie met het drinken van alcohol. Gebleken is dat 73% van de ondervraagde golfers met alcohol achter het stuur zit na het golfen. Om dit percentage te kunnen verlagen is draagvlak nodig en dat begint met aandacht voor het probleem. Niet met een opgeheven vingertje maar juist vanuit een positieve invalshoek en met inzet van de succesvol gebleken BOB-campagne.

Golf doet het goed bij de AH Spaaractie

De AH Spaaractie is begonnen. Ruim 75 golfclubs doen mee en zij bieden samen meer dan 800 sportmomenten aan aan klanten van Albert Heijn. Uit de eerste weken blijkt dat er behoefte aan golf is: na de eerste week stond golf met 250 boekingen in de top 10 meest geboekte sporten, en na twee weken stond de teller op 516 boekingen. Met de AH Spaaractie konden klanten in september sparen voor minimaal drie en maximaal vijf gratis sportmomenten naar keuze. Sportclubs voerden zelf hun activiteiten in via een zoek & boek-systeem. Uit de eerste resultaten mag de voorzichtige conclusie getrokken worden dat de actie een goed middel is om golf onder een groter publiek onder de aandacht te brengen.



Save the date: Golf & Groen Symposium

Omcirkel 7 december 2017 met groen in uw agenda. Dan is het weer tijd voor het jaarlijks Nationaal Golf & Groen Symposium. Er wordt hard gewerkt aan een dagvullend programma van 9.30 tot 18.00 uur, waarin de huidige stand van zaken en nieuwe ontwikkelingen worden besproken. Als afsluiter vindt de verkiezing van Greenkeeper van het Jaar plaats, gevolgd door een borrel. Locatie: Theater Maitland, landgoed De Horst in Driebergen. Eind oktober wordt de uitnodiging verstuurd. Voor meer informatie: monique.madsen@ngf.nl

NATIONAAL GOLF&GROEN SYMPOSIUM

Nieuw: Sportfonds GOLF

Fonds Gehandicaptensport en de NGF introduceren het Sportfonds GOLF om de golfsport toegankelijker te maken voor sporters met een beperking. Het speciale fonds krijgt landelijk brede steun en heeft als doel om (financiële) ondersteuning te bieden aan golfverenigingen die de drempels voor sporters met een handicap willen verlagen. De samenwerking is tijdens het KLM Open 2017 beklonken met een cheque van 27.500 euro, bijeen gegolft tijdens een Charity Challenge. Paralympisch kampioene Monique Kalkman is de ambassadrice van het fonds.



Mijlpaal Geo: 4 banen erbij!

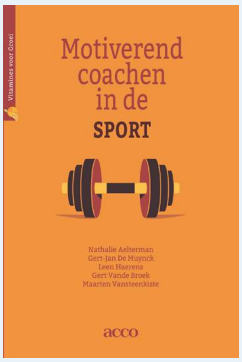
Tijdens het KLM Open op The Dutch kregen vier banen het GEO-certificaat en daarmee kwam het aantal Nederlandse courses dat aan de strenge eisen voldoet op 75. Met de certificering van drie banen van Het Rijk (Nunspeet, Margraten en het Sybrook) en Golfbaan Delfland (zie foto) werd weer aangetoond dat Nederland op het gebied van groen en duurzaam onderhoud koploper is. Een vierde baan van Het Rijk, Nijmegen, had het predicaat GEO al eerder ontvangen. Hans Blaauw, Algemeen Directeur Het Rijk Golfbanen: "Ik vind het belangrijk dat wij continu investeren in duurzaamheid. Ik ben dan ook erg trots op de teams van Het Rijk van Nijmegen, Nunspeet, Margraten en Sybrook. Na een jaar van actief inventariseren, evalueren en ontwikkelen hebben zij een fantastisch resultaat weten te behalen. Hiermee hebben we bewezen dat ook een commerciële organisatie als Het Rijk ecologie serieus neemt. Een belangrijke eerste stap naar een nog duurzamere toekomst." Ook Delfland is trots en blij. Peter Bakker, coördinator duurzaamheid: "Wij zijn ervan overtuigd dat het verweven van duurzaamheid in onze bedrijfsvoering bijdraagt aan het optimaliseren van de klantbeleving. Dit alles in harmonie met de natuurlijke omgeving en in combinatie met een gezond economisch en sociaal verantwoord beheer. Het GEO-certificaat draagt bij om duurzaamheid breder te bekijken en gaat fungeren als extra stimulans om onze doelen te behalen."


Golfbaan Delfland

BOEKEN

Motiverend coachen in de sport

Dit boek helpt coaches in de sport, dus ook golfpro's, om jeugd te blijven motiveren. Kinderen zijn van nature actief. Ze scheppen er plezier in om te bewegen en in de sportclub zijn ze doorgaans erg leergierig. Tegelijk zijn er ook kinderen die opgeven als het moeizaam gaat en zelfs afhaken. Hoe hou je deze kinderen erbij? Er worden concrete aanbevelingen gedaan over hoe sportcoaches tijdens de training, in wedstrijdverband en binnen hun meer opvoedkundige en vormende rol, motiverend kunnen handelen. Thema's als de (de) motiverende rol van keuze en feedback, het stellen van grenzen en de impact van druk komen aan bod.
Onder meer te koop via management-boek.nl voor 24,95 euro.



Handboek Sport Verenigingsbestuur

Deze gids is geschreven voor mensen die lid zijn of lid willen worden van een sportverenigingsbestuur. Het boek bevat praktische informatie over de verschillende rollen binnen een bestuur: voorzitter, secretaris, penningmeester en gewone bestuursleden. Het bevat ook veel praktijkvoorbeelden en tips voor goed vergaderen, schema van opvolgen, financiële zaken, werken met vrijwilligers en personeel, contributie, administratie, etc.
Onder meer te koop via management-boek.nl voor 24,95 euro.



ALTIJD INZICHT

Clubdashboard bij De Golf Academie

Inmiddels maken al ruim 32.000 golfers gebruik van De Golf Academie, dé online tool om beter te leren golfen. Golfclubs hebben de mogelijkheid om al hun leden gratis een account te geven. Op veler verzoek is er nu een nieuwe functionaliteit ontwikkeld: het clubdashboard. Clubs en/of de golfprofessionals krijgen toegang tot het dashboard waarmee ze de volgende inzichten van hun golfers/leden krijgen:

- In welke stap van het 9-stappenplan hun golfers zich bevinden.
- Het aantal gespeelde rondes dat er gespeeld wordt, in totaal en per golfer.
- Het aantal lesaantekeningen en contactmomenten.
- Hoe vaak golfers lessen bij de golfprofessional(s).
- Het aantal bekeken en uitgevoerde oefeningen en testen in De Golf Academie.
- De handicapmutaties dus vorderingen van de leden.

Bovenstaande overzichten geven een waardevol beeld van het niveau en de activiteiten van uw golfers. Hiermee is het een stuk eenvoudiger doelstellingen te bepalen voor het sportieve beleid van uw club!

Alexander Renders van de NGF kan u alles vertellen over De Golf Academie en over het nieuwe clubdashboard. U kunt via alexander.renders@ngf.nl een afspraak met hem maken.

Meer informatie via:
› ngf.nl/themas/sportief-beleid/de-golf-academie

De transitie van sport

Nieuwe rol voor sportbonden en clubs

Er is veel over gesproken en geschreven, de transitie in de sport, maar wat houdt dit nu in? Wanneer begon het proces, waarom gebeurt dit en waar gaat het naartoe? En nog belangrijker: wat betekent het voor de golfsport, de NGF en golfverenigingen?

TEKST: **MARI TRINI HERMOSO**

Voordat we inzoomen op transitie in de sport kijken we eerst naar het begrip transitie. Wat houdt het in? Transitie is veelomvattend: een structurele verandering die het resultaat is van op elkaar inwerkende en versterkende ontwikkelingen op het gebied van economie, cultuur, technologie, instituties, natuur en milieu. Door vooral digitale ontwikkelingen zijn we de afgelopen decennia in een nieuwe samenleving terechtgekomen. Een zogenoemde datasamenleving waar alles en iedereen continu met elkaar in verbinding staat. Een van de gevolgen is dat steeds meer Nederlanders sporten op ongeorganiseerde basis (zonder lidmaatschap bij een sportclub) op tijdstippen en locaties die voor hen het prettigst zijn. De rol van sportbonden en NOC*NSF verandert hiermee ook. De vraag is: welke rol willen en kunnen zij innemen in deze veranderde wereld? Het afgelopen jaar is binnen het project Transitie in de sport gekeken naar toekomstbeelden. De conclusie was dat sportbonden en NOC*NSF het voor iedereen mogelijk willen maken op zijn of haar manier te sporten, waar en wanneer dan ook. We zoomen in met Carlijn Mol, lid van het transitieteam NLSport, die op verzoek van het NOC*NSF onderzoekt hoe en in welke richting de sport zich moet gaan ontwikkelen. “We zijn nu meer dan negen maanden onderweg en hebben gesprekken gevoerd met meer dan vijfhonderd mensen uit de sportwereld. Wij hebben goed geluisterd naar hun visie op de toekomst.” Deze input gaf het team inzicht in de huidige situatie en handvatten voor concrete stappen om sport op het juiste spoor te zetten. Sinds september 2016 is bijgehouden wat de merkbare veranderingen in de sportwereld zijn. Een aantal feiten op een rij:

- Het aantal sporters stijgt in Nederland versus
  Het aantal sportverenigingen daalt.
- Het aantal diverse sport stijgt versus
  Het aanbod op verenigingen is beperkt.
- Het aantal sportaanbieders stijgt versus
  De rol van bonden en sportverenigingen wordt onduidelijker.

“Dit zijn signalen die ervoor zorgen dat een aantal fundamentele vragen beantwoord moet worden, zoals: wat is de rol van bonden als het aantal commerciële sportaanbieders groeit? Wat is de rol van NOC*NSF als er minder verenigd wordt? Behouden we straks nog onze unieke sportinfrastructuur? Hoe zit het met financiële middelen en verdienmodellen? Kortom, is de Nederlandse sportwereld klaar voor de toekomst?”, aldus Carlijn Mol.

“Is de Nederlandse sportwereld klaar voor de toekomst?”

DE NGF NAJAARSTOUR

Elke golfvereniging heeft ze, de zogenaamde subgroepjes. Mannen die elke zaterdagochtend om half acht afslaan, dames die altijd op dezelfde dag om dezelfde tijd op de golfbaan spelen. Of de professional die met hetzelfde lesgroepje een vaste afspraak heeft om te gaan golfen. Deze gezellige groepjes ertoe bewegen om (nog) meer te spelen en op een leuke manier de strijd met elkaar aan te gaan, is het doel van de NGF met de Najaarstour, een kleinschalige competitie waarin plezier voorop staat. Er zitten 4 spelers in een team en 4 teams in een poule. Die 4 teams spelen op 4 zondagen tegen elkaar. Iedereen mag meedoen en elke combinatie van spelers is mogelijk: man, vrouw, golfprofessional of beginner.



ROL VAN DE BONDEN

Maar waarom moeten bonden nu eigenlijk actie onder nemen? “We zien sport als onderdeel van het bruto nationaal geluk. We worden gelukkiger als we sporten. Het heeft ook een maatschappelijke impact. Met het transitieteam willen we laten zien wat de waarde van sport is. We willen voorkomen dat sport exclusief wordt en geen deel meer uitmaakt van ons dagelijks leven. De afgelopen jaren is er een ingewikkeld systeem gecreëerd van leden, lidmaatschappen en subsidies. Dat systeem zet nu de bonden onder druk om hun nek uit te steken. Kijkend naar de toekomst zullen bonden en verenigingen zich onafhankelijker opstellen van de huidige sportgelden. Veel inkomsten komen nu vanuit de Nederlandse Loterij en NOC*NSF. Door een nieuw businessmodel te ontwikkelen, kunnen bonden en verenigingen hun zelfstandigheid behouden. Vanuit NLsport stijgen we boven alle belangen uit. Wij proberen manieren te vinden om nieuwe samenwerkingen aan te gaan, om verschillende sporten elkaar te laten versterken. Ook bekijken wij hoe schaalvergroting ingezet kan worden en potentiële sporters benaderd kunnen worden. We houden focus op behoud van het Nationaal Sportgeluk en op behoud van sporters.”

> “De afgelopen jaren is er een ingewikkeld systeem gecreëerd van leden, lidmaatschappen en subsidies”

UNIEK CULTUREEL ERFGOED

NLsport heeft als missie mensen de kans te geven om sport te ontdekken en om te blijven sporten, door verbindingen aan te gaan en de samenwerkingen in de sportwereld te verbeteren. Dit is noodzakelijk omdat anders andere (commerciële) aanbieders dit gaan doen. “Ja, we zijn ambitieus, maar het is mogelijk als iedereen de noodzaak ervan inziet. Het is een kwestie van doen, het kan echt! Kijk naar de sporters, naar je leden en zie waar zij behoefte aan hebben. De voetbalbond heeft het aangedurfd met Kicks, een 6-tegen-6-competitie voor voetballers die minder wedstrijden willen spelen, maar nog wel optimaal willen genieten van hun sport. Het is een groot succes!” De transitie in de sport gaat om het bestaansrecht van clubs en verenigingen, als onderdeel van een belangrijk en uniek cultureel erfgoed. Onze sportwereld bestaat uit ruim 23.500 verenigingen en 1,2 miljoen vrijwilligers. Dit appèl geldt dus ook voor alle verenigingen. Zij kunnen de binding met hun leden versterken, door te luisteren naar hun leden en vrijwilligers en hun behoeftes te peilen. Verenigingen moeten fundamentele vragen durven stellen zoals: waarom zijn wij hier? Voor wie doen we het? Dit geldt ook voor de bonden en NOC*NSF zelf. Het gaat niet om veranderen om het veranderen, maar vanuit een innerlijke motivatie. Berend Rubingh heeft hierover een boek geschreven, *Lid worden, waarom zou ik?* Hij benoemt hierin drie belangrijke punten:

1. Bestuurlijke vernieuwing
2. Verplaatsen in je leden
3. Aannames omzetten in feiten

DE SPORTWERELD MOET STREVEN NAAR:

- Transparantie
- Inclusief zijn (financieel, fysiek, leeftijd)
- Centraal stellen van de sporter
- Op orde houden van (financiële) middelen
- Bewaken van integriteit (doping, matchfixing, intimidatie)
- Inspelen op de tijdsgeest

URGENTIE

Met haar unieke sportinfrastructuur wil Nederland maatschappelijk relevant blijven. Niet alleen voor al die miljoenen mensen die wekelijks met plezier sporten maar ook voor talenten die de top willen halen. “De transitie zet ook een goede basis neer voor topsport. Het fundament moet stevig zijn om talenten te filteren en hen te begeleiden. Met het juiste aanbod als een van de voorwaarden kunnen we de weg naar vele Olympische Spelen vrijmaken voor hedendaags talent. Talent dat nu bijvoorbeeld niet in aanraking komt met georganiseerde sport, dat zich op een andere manier verenigt zonder de juiste begeleiding en dus onder de radar blijft. De urgentie lijkt nu misschien niet zo hoog, maar het is raadzaam om tijdig te anticiperen en voorbereid te zijn op de veranderde vraag. Bij ongewijzigd beleid is het over twintig jaar echt een ander sportverhaal. Op kleine schaal kunnen veranderingen

> “We zien sport als onderdeel van het bruto nationaal geluk. We worden gelukkiger als we sporten. Sport heeft bovendien een maatschappelijke impact”

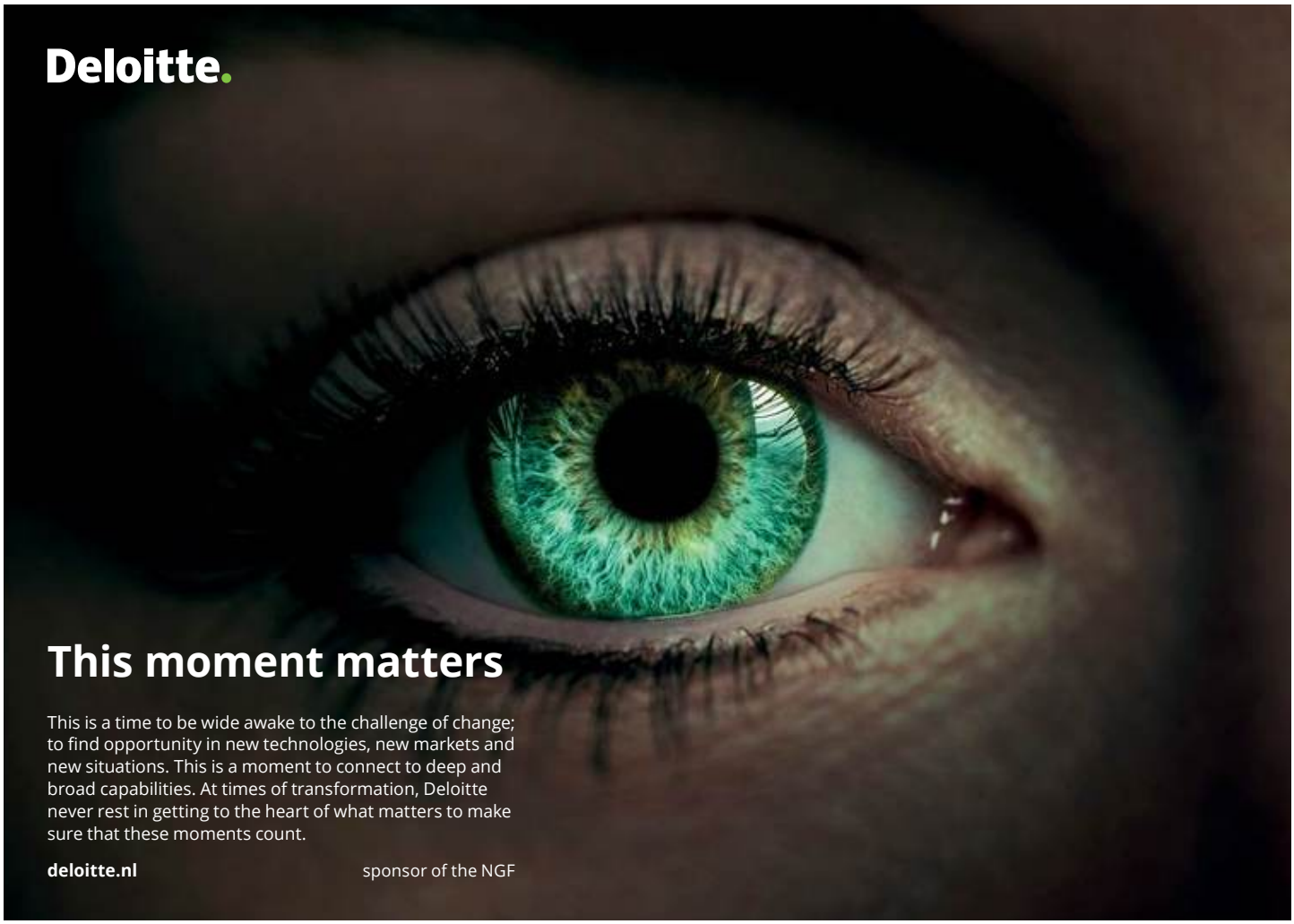
DOOR MEER TOUR PRO'S GEDRAGEN DAN ENIG ANDERE HANDSCHOEN



#1 GLOVE IN GOLF

ACUSHNET NEDERLAND BV • HEIBLOEMWEG 3 • 5704 BS HELMOND

Deloitte.



This moment matters

This is a time to be wide awake to the challenge of change; to find opportunity in new technologies, new markets and new situations. This is a moment to connect to deep and broad capabilities. At times of transformation, Deloitte never rest in getting to the heart of what matters to make sure that these moments count.

deloitte.nl sponsor of the NGF



KICKS: VOETBAL VOOR MENSEN MET EEN DRUK BESTAAN

Voetbal is in Nederland nog altijd de meest populaire sport. Maar het lukt de KNVB steeds minder goed om leden te behouden naarmate ze ouder worden. Dit blijkt uit de uitstroomcijfers van jong volwassenen (19-24 jaar) en volwassenen (25-30 jaar). Onderzoek laat zien dat de tijdsinvestering die een actief voetballidmaatschap vraagt, een veelgenoemde reden is om te stoppen. Ook voelen voetballers zich steeds minder vaak thuis in het klassieke aanbod. Kicks is opgericht voor voetballers die, ondanks een druk bestaan, willen blijven voetballen. Passend bij hun levensfase. De voetballer van Kicks bepaalt waar, wanneer en hoe vaak hij of zij voetbalt. De KNVB hecht belang aan Kicks om zoveel mogelijk mensen van voetbal te kunnen laten genieten. Niet iedereen heeft meer tijd voor twee trainingen en één wedstrijd per week op een vooraf gekozen moment. Het is tijd om voor deze groep voetbal anders te organiseren. Kicks voorziet in die behoefte.

al plaatsvinden. Durf samen te werken, te delen en die verandering aan te brengen. Durf waardevol en relevant te zijn. Dan maak je impact!"

DE SPORTER CENTRAAL

De cijfers van het CBS en NOC*NSF (peildatum juli 2017) liegen er niet om. Ruim 9,6 miljoen mensen sporten. Momenteel sport 53% van de Nederlandse bevolking (in de leeftijd 5-80 jaar) minimaal een keer per week. Ten opzichte van eerdere jaren heeft het CBS wel een afname gesignaleerd in wekelijkse sportdeelname onder volwassenen (53% in 2014/2015; 56% in 2013). Maar 70% van de Nederlanders sport wel maandelijks. 24% sport in clubverband, veelal jeugd. 41% doet dit alleen en ongeorganiseerd, 18% via een fitness- en/of (commerciële) sportaanbieder en 17% in groepsverband georganiseerd met vrienden of familie. Voor bonden is het belangrijk hun kernactiviteit te onderzoeken en te erkennen om bewust te worden van hun toegevoegde waarde. En vanuit die kracht betekenis aan de sport te geven en met een duurzame financiering een netwerk van flexibele (open) sportorganisaties te realiseren. Dit houdt in dat bonden ervoor gaan om zoveel mogelijk mensen actief en duurzaam aan het sporten te krijgen, ongeacht of dat in georganiseerd verenigingsverband gebeurt, in een ander (individueel) verband, met partnerships met andere aanbieders of hoe dan ook. Niet het instituut sport (bond of vereniging) staat centraal, maar het individu dat wil sporten.

TIPS VOOR HET BEPALEN VAN UW EIGEN ROL IN DE TOEKOMST

- Agenda van tafel, zet de spreekwoordelijke fles op tafel en ga brainstormen!
- Wat zijn de unique selling points, normen en waarden van de club?
- Welke waarde heeft de club in de omgeving?
- Hoe kan het clubhuis andere activiteiten aanbieden?
- Denk out of the box.
- Durf te kiezen: waar zeg je ja of nee tegen?
- De sporter en de omgeving centraal zetten, niet de club.
- Denk na over: waar staan wij over twintig jaar?



"Rust en natuur brachten mij terug naar de baan"

De 26-jarige Stefan Ottens kreeg interesse voor het greenkeepersvak nadat zijn ouders een golfbaan hadden geopend. Na een uitstapje van twee jaar bij FC Groningen als groundsman keerde hij terug naar de golfbaan. Wat is zijn motivatie?

STEFAN OTTENS | LEEFTIJD 26 | FUNCTIE Greenkeeper De Gelpenberg | HANDICAP 35 | WOONPLAATS Ees | MOTTO: 'Heerlijk dat ik in zo'n mooie omgeving mag werken!'

TEKST EN BEELD **BERT VAN DER TOORN**

HOE BEN JE GREENKEEPER GEWORDEN? "Mijn ouders begonnen een par-3-baan, Country Golf Ees. Daar is mijn interesse voor greenkeepen ontstaan. Ik heb een mbo hoveniersopleiding gedaan, met stages op De Gelpenberg en andere banen. Na het mbo volgde ik Tuin- en landschapsmanagement aan de HAS Hogeschool in Den Bosch. Daar heb ik mij gespecialiseerd in golfbanen. In 2011 heb ik ook enkele maanden stage gelopen op St. Andrews."

HOE WAS DIE STAGE OP ST. ANDREWS? "Heel leuk, maar eigenlijk niet heel anders. Het blijft uiteindelijk gewoon een golfbaan. Een linksbaan en met een ander klimaat, dat wel. Er zit enorm veel geld en er werken veel mensen, dus er kan meer dan op de meeste andere banen. Dat is mooi om te zien."

ZIJN ER SPECIFIEKE OPLEIDINGEN VOOR GOLFBANEN? "In het hbo zijn er modules waarmee je je kunt specialiseren in gras- en sportvelden en de HAS biedt cursussen die voor greenkeepers van belang zijn. Verder leer je veel via stages. Ik ben na het hbo direct als greenkeeper aan de slag gegaan. Eerst bij Appelscha, daarna bij St. Nicolaasga en toen heb ik twee jaar bij FC Groningen gewerkt als groundsman. Sinds twee maanden ben ik weer terug op de golfbaan, bij De Gelpenberg."



"Het wordt veel mooier als je veel kruiden en een grote verscheidenheid aan natuur hebt"

WAAROM WEER TERUG? "Het beviel me uitstekend bij FC Groningen. Maar ik wist al dat ik ooit zou teruggaan naar de golfbaan voor de rust, natuur, omgeving en enorme variatie. Dat wist ook Erik van Wijhe, projectleider van Vos Ruinerwold Golf. Via hem kwam het aanbod voor een plek op De Gelpenberg. Vooral die locatie heeft me over de streep getrokken. Heel wat anders dan het hectische werk op de strakke sportvelden van een betaaldvoetbalclub. Op de golfbaan heb je zestig hectare aan gevarieerde natuur om op te werken."

MAAKT DE GEO-CERTIFICERING HET WERK LASTIGER? "Niet moeilijker. Ik zie het als een uitdaging. Het speelt voor mijn generatie van greenkeepers een grote rol. Ik vind het juist bij een golfbaan passen dat alles zo natuurlijk mogelijk moet zijn. In droge perioden kunnen gele en bruine plekken op de fairway ontstaan omdat er iets minder water mag worden gegeven, maar je weet dat je het uiteindelijk doet voor de Green Deal en het klimaat. Je moet de natuur meer zijn werk laten doen. Niet in die rough blijven maaien tot je alleen maar gras overhoudt. Het wordt veel mooier als je veel kruiden en een grote verscheidenheid aan natuur hebt."

ZIJN BRUINE GOLFBANEN DE TOEKOMST? "Bestrijden van schimmels wordt wel steeds lastiger. Bij FC Groningen hebben we bijvoorbeeld strikt naar het effect van verschillende soorten bemesting gekeken. Via bladmonsters kun je goed zien welke uitwerking bepaalde bemesting op de grasmat heeft. Wanneer ontstaat er schimmel? Op dat gebied valt veel winst te behalen. En het is natuurlijk niet zo dat je straks niet meer kunt golfen, dat de baan zwart wordt of dat de greens heel langzaam worden. Het beeld kan hooguit wat veranderen. Onkruid op de greens en foregreens kan nog wel met de hand worden verwijderd. Maar als we steeds minder mogen gebruiken om onkruid en schimmels te bestrijden zullen de fairways toch een andere samenstelling en uitstraling krijgen."

IS HET VAK VAN GREENKEEPER POPULAIR GENOEG? "Nee, naar wat ik hoor is de aanwas niet groot. Tijdens een dag met leerlingen van een hoveniersopleiding merkte ik dat vrijwel niemand wist wat werken op een golfbaan inhoudt. Misschien komt dat te weinig aan bod bij de scholen. Dat is jammer, want ik denk dat mensen met groene vingers dit werk juist heel leuk vinden."

WAT ZIJN JE AMBITIES? "Hoofdgreenkeeper worden binnen enkele jaren, daar maak ik geen geheim van. Het liefst bij Vos, en op De Gelpenberg zou helemaal mooi zijn."

WAT IS HET TOPPUNT VAN PROFESSIONALITEIT? "Precies werken en zorgen dat alles tiptop in orde is."

FLORA & FAUNA

De nieuwe wet Natuurbescherming

Sinds 1 januari 2017 regelt de landelijke Wet natuurbescherming de bescherming van natuurgebieden, bossen en inheemse dier- en plantsoorten in Nederland. De Flora- en faunawet, Boswet en Natuurbeschermingswet zijn daarmee vervallen. In de nieuwe wet is ook inhoudelijk een en ander veranderd wat gevolgen heeft voor het beheer en onderhoud van golfbanen.

Op alle golfbanen in Nederland komen beschermde diersoorten voor. Denk aan broedende vogels, konijnen of muizen. Voor veel algemene soorten geldt echter ook een vrijstelling. Per provincie is dat verschillend. En op veel banen komen zwaar beschermde dier- of plantsoorten voor. Om alles goed op een rij te krijgen, heeft de NGF een informatieve brochure samengesteld, die beheerders van golfbanen helpt om zich aan de Wet natuurbescherming te houden.

In de brochure 'De wet natuurbescherming op golfbanen' wordt eenvoudig uitgelegd wat de soortbescherming preciesbetekent voor de werkzaamheden op een golfbaan. Daarbij wordt antwoord gegeven op vragen als:

- Welke soorten zijn beschermd?
- Wat is het verschil tussen zwaar en minder zwaar beschermde soorten?
- Voor welke soorten geldt op uw golfbaan een vrijstelling?
- Wat mag er wel en wat niet? Wat zijn de verbods-bepalingen?
- Wat moet u doen om de bescherming van soorten op uw golfbaan goed te organiseren?

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Joris Slooten: **joris.slooten@ngf.nl**



Leuker en aantrekkelijker maken van oefenen, trainen en lessen

Een nieuw sportief beleid, hoe werkt dat?

De Peelse Golf zag het aantal leden dat golflessen nam, teruglopen. De drivingrange en oefenfaciliteiten werden minder gebruikt en de par-3-baan raakte overwoekerd. Er moest iets veranderen. Maar waar begin je en hoe krijg je iedereen mee? Golf werd weer centraal gezet en groepslessen werden de basis voor een succesvol nieuw sportief beleid-programma. Wil Koch (links) en Arnout Roos (rechts), vormen samen het technisch hart van De Peelse. Zij vertellen hoe ze dit, samen met de rest van de vereniging, voor elkaar hebben gekregen.

TEKST EN BEELD: **JACO SCHIPPERS**



De Par-3-baan is ontbost en opnieuw ingericht en is gratis toegankelijk voor zowel leden als mensen van buitenaf.

Bijna verstopt in het landschap van Noord-Limburg, even voor de Duitse grens bij Venlo, ligt de 18-holesbaan van de Peelse Golf. Een prachtig verhoogd clubhuis biedt eersteklas uitzicht over maar liefst vijf holes. "Een vol terras maakt dat je onder druk moet golfen en dat leer je bij ons heel snel", zegt het hart van de technische commissie, Will Koch en Arnout Roos."De laatste jaren was de technische commissie weinig zichtbaar. Het GolfMarkt-rapport van de NGF heeft ons inzicht gegeven in ons huidige ledenbestand, de leeftijdsopbouw, de verwachte uitstroom, handicapontwikkeling en potentiele aanwas. Aan de hand van de NGF-cursus Sportief beleid zijn we vervolgens aan de slag gegaan met het bepalen van een aantal uitgangspunten." Deze waren:

- Meer leden lessen bij de golfschool volgens het 9-stappenplan.
- Meer gebruik van de drivingrange en oefenfaciliteiten.
- Intensiever gebruik van de par-3-baan.
- Nieuw aanbod van golfactiviteiten in groepsvorm.

Tijdens de najaars-ALV presenteerden Koch en Roos deze uitgangspunten met een toelichting op het trainingsprogramma dat ze wilden opzetten. Dit was gebaseerd op groepstrainingen in plaats van individuele trainingen. Daarbij werd gekozen voor een programma voor alle leden. Daarnaast is de technische commissie bezig met een programma Fit for Golf waardbij de focus vooral ligt op de doelgroep senioren omdat die simpelweg oververtegenwoordigd zijn op de club. Iedereen op de ALV reageerde enthousiast en de technische commissie kreeg vrij snel de benodigde middelen van het bestuur.

AAN DE SLAG

Koch: "Het programma, of golfpakket zoals we het hebben genoemd, bestond uit zes groepstrainingen van een uur onder begeleiding van een golfprofessional en twee persoonlijke golflessen van een uur met twee of maximaal drie deelnemers. Een groep bestaat uit zes tot maximaal acht deelnemers die zich individueel of als groep kunnen inschrijven. Tijdens alle trainingen zijn de golfballen gratis. Na verschillende overlegsessies hadden we dit uitgewerkt en gingen we aan de slag met flyers, posters en nieuwsbrieven om het bij de leden onder de aandacht te brengen. De aanmeldingen stroomden binnen en er stond een groep van tweehonderd leden klaar die mee wilde doen. Vooral de nieuwsbrief bleek een goed promotiemiddel te zijn; 42 procent van de deelnemers gaf bij een nulmeting aan dat die hen had geactiveerd. Die nulmeting gaf de technische commissie nog meer inzichten, over de motivatie en verwachtingen. Hieruit bleek onder andere dat het concept van de groepstrainingen voor veel mensen de doorslag had gegeven les te nemen."

SFEER

Eenmaal gestart kwamen er initiatieven om deze groepstraining beter te faciliteren. Zo werd de drivingrange aangekleed met afstandmeters: grote tonnen en rugbypalen waarop kan worden gemikt. De par-3-baan werd ontbost en klaar-

> "Alles met maar één doel: het leuker en aantrekkelijker maken van oefenen, trainen en lessen bij de Peelse!"



Er wordt een succesvolle Par-3 laddercompetitie georganiseerd.



Vanaf het verhoogde clubhuis heb je uitzicht op maar liefst vijf holes van De Peelse.

gemaakt voor gebruik en daar wordt sinds kort de par-3-laddercompetitie op georganiseerd. In juni was er voor het eerst een zomeravondcompetitie, waaraan twaalf team van vier tot zes man/vrouw meededen. De shotgun begon om half zeven en er werd gespeeld over negen holes. Elk teamlid mocht zijn eigen tee kiezen: rood, blauw, geel of wit. "Het leuke was dat ons beste competitieteams het zeer lastig hadden tegen lager geklasseerde teams, omdat die een betere inschatting van de kleur tee hadden gemaakt", aldus Koch. "Veel deelnemers aan deze zomeravondcompetitie kwamen uit de nieuwe trainingsgroep, dat zegt genoeg over het enthousiasme. Bovendien is er een levendige sfeer op de club en het terras. De teams bleven vaak tot de late uurtjes zitten en daar profiteerde de horeca ook nog eens van."

HOE NU VERDER?

Na het succesvolle eerste programma is afgelopen oktober het vervolgprogramma gestart. Hiermee kan ieder lid op zijn niveau een volgende stap gaan zetten in zijn golfspel. "Daarvoor moet je bijhouden wat iemand doet met een methodiek waarmee iemand zich kan toetsen. Het 9-stappenplan en De Golf Academie van de NGF is een goed middel; onze golfprofessionls werken hier steeds meer mee. Als technische commissie juichen we dat van harte toe wat het is wat ons betreft een voorwaarde dat de pro's en commissie op een lijn zitten." Het veranderen van individuele lessen naar meer groepslessen was de eerste grote stap voor de golfpro's van De Peelse, nog meer aandacht van de leden voor het trainingsprogramma van De Golf Academie is de volgende. Een andere wens van zowel de technische commissie als de deelnemers is meer aandacht voor het fysieke aspect. "Om onze golfers nog langer te kunnen laten genieten van de sport, willen we hun ook de mogelijkheid bieden aan hun fysiek te werken. Zoals gezegd willen we aanhaken bij het concept Fit for Golf waarbij professionals (fysiotherapeut, personal trainer, bewegingsdeskundige) golfers begeleiden."

DE TOEKOMSTPLANNEN

De promotie was nu vooral intern gericht op bestaande leden. In een volgende stap wil De Peelse ook niet-leden in het programma proberen te krijgen om zo meer leden te trekken. "Denk hierbij aan de tweede schil mensen die weleens op onze baan komen of familie en vrienden zijn van onze leden", vertelt Koch. "Verder is de drivingrange en par-3-baan nu al gratis voor leden en mensen van buitenaf. Wij zouden graag zien dat ook de drivingrange-ballen gratis worden maar dat voorstel haalde het niet. Een stukje bos naast de parkeerplaats zouden we graag inrichten als chip- en pitchlocatie. Hiermee zouden we nog betere faciliteiten kunnen bieden zodat alle aspecten in de golfsport goed geoefend kunnen worden. Alles met maar één doel: het leuker en aantrekkelijker maken van oefenen, trainen en lessen bij de Peelse!"

OOK EEN SPORTIEF BELEID OPZETTEN?

De cursus Sportief beleid wordt vier keer per jaar georganiseerd en duurt twee dagen. Clubdevelopers Alexander Renders en Floris van Imhoff komen graag bij u langs om dit te bespreken. Meer info: **alexander.renders@ngf.nl,** 06-21510454 en **floris.vanimhoff@ngf.nl**, 06-51123546. Of kijk op de NGF-kalender voor de cursusdata op **www.ngf.nl**.

Activiteiten oktober 2017 t/m januari 2018

	DATUM	ONDERWERP	LOCATIE	MEER INFORMATIE
NVG	2 okt	Commissie Toerisme	De Witte Bergen, Eemnes	info@nvg-golf.nl
PGA	2 en 3 okt	TPI Level 1 Certification	Amstelborgh	www.mytpi.com
NGF	6 okt	Cursus Handicapping	Hooge Graven G&CC	christine.saxton@ngf.nl
NGF	7 okt	Cursus Baaninrichting en Wedstrijdorganisatie	Hooge Graven G&CC	christine.saxton@ngf.nl
PGA	9 okt	Putten Techniek 1	Het Woold	pgaholland.nl/inschrijven
NVG	9 okt	Regio-overleg Brabant	The Duke	info@nvg-golf.nl
NGA	9 okt	Greenkeeperswedstrijd	Geijsteren	info@ngagolf.nl
PGA	9 en 10 okt	Bioswing Dynamics Level 1	The Dutch	https://smart2move.com
NVG	10 okt	Regio-overleg GFD	Golfclub de Semslanden	info@nvg-golf.nl
PGA	11 okt	Bioswing Dynamics Level 2	The Dutch	https://smart2move.com
PGA	12 okt	Bijscholing bewegingsagogen	n.t.b.	pgaholland.nl/inschrijven
NVG	13 okt	NVG kampioenschap	St. Nyk	info@nvg-golf.nl
NGF	13 okt	Workshop Besturen in Golf	GC Almeerderhout	robert.hage@ngf.nl
PGA	16 okt	Tour Tempo	The Dutch	pgaholland.nl/inschrijven
NGF	16 okt	Specialisatiedag Jeugd & Familie	Leeuwarder GC De Groene Ster	floris.vanimhoff@ngf.nl
PGA	16 en 17 okt	Performance Types	The Dutch	pgaholland.nl/inschrijven
NVG	19 okt	Regio-overleg NH&U	Goyer Golf & Country Club	info@nvg-golf.nl
PGA	23 okt	Level 3 jeugd	The Dutch	pgaholland.nl/inschrijven
NVG	26 okt	Commissie Management Onderhoud Golfbanen	Goyer Golf & Country Club	info@nvg-golf.nl
NGF	27 okt	Workshop Besturen in Golf	GP Almkreek	robert.hage@ngf.nl
NGF	27 okt	Cursus Handicapping	Best Golf	christine.saxton@ngf.nl
NGF	28 okt	Cursus Baaninrichting en Wedstrijdorganisatie	Best Golf	christine.saxton@ngf.nl
NVG	1 nov	Workshop Gastvrijheid (Maarten Wessels)	Goyer Golf & Country Club	info@nvg-golf.nl
NVG	1 nov	Regio-overleg Oost	Golf Event Center	info@nvg-golf.nl
NGF	4 en 18 nov	Cursus Jeugdcoach	G&CC Crossmoor	floris.vanimhoff@ngf.nl

	DATUM	ONDERWERP	LOCATIE	MEER INFORMATIE
NGF	5 en 19 nov	**Cursus Jeugdcoach**	GC Heelsum	floris.vanimhoff@ngf.nl
NGF	6 nov	**Specialisatiedag Jeugd & Familie**	GC Almeerderhout	floris.vanimhoff@ngf.nl
NGF	8 nov	**Specialisatiedag Senioren**	n.t.b.	janke.vanderwerf@ngf.nl
NVG	8 nov	**Salestraining**	n.t.b.	info@nvg-golf.nl
NVG	9 nov	**Regio-overleg ZH&Z**	De Hooge Rotterdamsche	info@nvg-golf.nl
NGF	10-12 nov	**Cursus Regelcommissaris 2**	Groot Heideborgh, Garderen	christine.saxton@ngf.nl
NGF	13 nov	**Cursus Sportief Beleid** (2e cursusdag ma 5 februari 2018)	NGF-kantoor	alexander.renders@ngf.nl
NVG	15 nov	**Salestraining**	n.t.b.	info@nvg-golf.nl
NGA	16 nov	**ALV**	n.t.b.	info@ngagolf.nl
PGA	20 nov	**Inspiratiedag - Beleid voor golfers met een beperking**	GC Amelisweerd	pgaholland.nl/inschrijven
PGA	20 nov	**Terugkomdag Performance Types**	The Dutch	pgaholland.nl/inschrijven
NVG	20 nov	**Workshop Boeien, Binden en Behouden**	n.t.b.	info@nvg-golf.nl
NGF	20 nov	**Specialisatiedag Jeugd & Familie**	n.t.b.	floris.vanimhoff@ngf.nl
NGF	20 nov	**Specialisatiedag Golf voor beperkten**	GC Zeewolde	alexander.renders@ngf.nl
NVG	23 nov	**Workshop Online Marketing**	n.t.b.	info@nvg-golf.nl
NGF	25 nov	**ALV**	Spant! Bussum	daniella.demont@ngf.nl
NVG	28 nov	**Regio-overleg Limburg**	Kapelkeshof	info@nvg-golf.nl
NVG	30 nov	**ALV**	n.t.b.	info@nvg-golf.nl
NVG	30 nov	**Commissie Management Onderhoud Golfbanen & Cie Duurzaam!Golf**	Goyer Golf & Country Club	info@nvg-golf.nl
NVG NGF	7 dec	**Nationaal Golf & Groen symposium**	Landgoed de Horst, Driebergen	monique.madsen@ngf.nl
NGF	14 dec	**Golf Awards**	Huis ter Duin, Noordwijk	femke.broest@ngf.nl
PGA NVG NGF	18 jan	**Nationaal Golf Congres & Beurs**	Spant! Bussum	info@nvg-golf.nl

Veel-spelers

Vier jaar geleden stond in GolfMarkt een interview met Alfred Levi, de bekende marketeer van Ahold (inmiddels Ahold Delhaize). In dat interview met als kop 'Laat de wekker maar rinkelen', richtte Levi zijn pijlen op de veel-spelers, de mannen/vrouwen die duizend euro contributie betalen en vervolgens vrolijk een rondje of tweehonderd per jaar spelen (à raison van vijf euro per rondje). Levi over deze veel-spelers: 'Op elke club zijn dat er vijftig tot honderd. Ze zijn meestal rap van de tongriem gesneden, goed opgeleid en het gewend om waar dan ook hun zin te krijgen. Ze vinden van zichzelf dat zij 'de club zijn'. Vaak zijn ze zeer invloedrijk (…) Het zijn de mensen die zes keer per week spelen en dan op zondag met hun vaste clubje ook nog eens de mooie starttijden hebben geregeld. De mensen die weinig komen, bijvoorbeeld omdat ze doordeweeks werken en zaterdag bij hun gezin zijn, komen zo op zondag ook niet meer aan bod. Dat maakt hun beperkte komst naar de baan nog beperkter. En de veel-spelers hebben eigenlijk maar één belang: alles houden zoals het is. Maar dat kan niet meer. Dan loopt de boel echt vast.'

Vier jaar na dat interview met Levi is de vraag: zijn de notoire veel-spelers op de clubs er minder goed aan toe? Betalen ze inmiddels omgerekend niet vijf euro per gespeeld rondje maar eerder iets van twintig euro? En maken ze voor de mooiste starttijden in het weekend heel genereus plaats voor de weinig-spelers met hun drukke werkzame levens? Ik heb de cijfers niet, maar mijn gevoel zegt dat er nauwelijks iets is veranderd. Niet zo gek ook. De meestal rap van de tongriem gesneden, goed opgeleide en het gewend om waar dan ook hun zin te krijgen veel-spelers willen natuurlijk niet dat er aan hun luxe positie wordt getornd. Na het spelen van hun vierde rondje die week zitten ze 's avonds bij de ALV met een houding van 'wij zijn deze club!'. Hun enige doel tijdens die ALV: alles houden zoals het is. Volgens Alfred Levi kan dat dus niet meer. Levi is tegenwoordig SVP Global Marketing & Media Sales bij Ahold Delhaize. Dat klinkt als een tamelijk goed betaalde baan voor een hoog opgeleide rap van de tongriem gesneden man. Geen idee wat een SVP Global Marketing & Media Sales de hele dag uitspookt maar er zullen ongetwijfeld heel wat uren in gaan zitten. Levi is lid van de Noordwijkse Golfclub. Gezien zijn drukke baan is hij onherroepelijk een weinig-speler die hoopt op een mooie starttijd in het weekend. Sinds eind vorig jaar is Levi ook bestuurslid bij de NGF. Hij lijkt me typisch iemand die gewend is waar dan ook zijn zin te krijgen. Dat is slecht nieuws voor de veel-spelers. Als ik een veel-speler was, dan zou ik Levi scherp in de gaten houden. Hij is klein van stuk, kalend en brildragend. En bovenal een aalgladde prater. Zo aalglad dat als hij van wal steekt over de onhoudbare positie van de veel-spelers, je bijna geneigd bent te denken: de man heeft misschien wel een punt.

Gerard Louter is hoofdredacteur van GOLF.NL Weekly, schrijft columns op GOLF.NL en geeft tv-commentaar bij Ziggo Sport.



COLOFON

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

Redactie
Mari Trini Hermoso,
Karianne van der Zant

Aan dit nummer werkten mee:

NGF: Eefje Kievits, Jaco Schippers, Joris Slooten, Jeroen Stevens, Jan Kees van der Velden en Maarten Voermans

PGA Holland: Jim van Heuven van Staereling

NVG: Lodewijk Klootwijk

NGA: Monique Madsen

Bert van der Toorn, Jørg van Caulil

Vormgeving
Paul Roos (Roos!)

Drukwerk
Quantes, 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 #12 verschijnt in het voorjaar van 2018.**

www.ngf.nl

golfmarkt@ngf.nl

LinkedIn: NGF-Golfmarkt

Twitter: @NGF_

NederlandseGolfFederatie

NGF KONINKLIJKE NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE · PGA HOLLAND · NVG · NGA NEDERLANDSE GREENKEEPERS ASSOCIATIE

De belangrijkste bal is de volgende

Topgolfer Joost Luiten staat nooit te lang stil bij zijn laatste bal. De volgende bal is wat telt. IJzer 7 of toch een wedge?

What's next? Het startpunt van een gesprek met onze bankers. Ervaar het zelf. Bel of app Lotte: 06 3400 4800



Hoofdsponsor van het Nederlandse golf

ING
Private Banking