KONINKLIJKE NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE

GolfMarkt



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*

Goud

Vanaf de eerste afslag in 1893 op de Haagsche tot vandaag de dag is er veel gebeurd binnen de Nederlandse golfsport. In de afgelopen 125 jaar heeft technologie een steeds grotere plek veroverd in onze sportcultuur. In een omgeving waar oude tradities, regels en etiquette de boventoon voeren, is de golfer anno nu continu online. Hij checkt het weer via een app, boekt online zijn lessen, reserveert starttijden via de site, vult zijn gespeelde kaart in via de app Golf.nl en ondertussen appt hij naar het restaurant of zijn drankje over tien minuten klaar kan staan. Gekkigheid? Nee, realiteit!

Met elkaar zijn wij 24 uur per dag online, staan voortdurend met elkaar in verbinding en verwachten inmiddels dat vrijwel alles via onze smartphone binnen handbereik is. Maar toch niet bij oudere golfers? Jazeker! Sterker nog: uit onderzoek blijkt dat vooral onder 75-plussers het gebruik van internet is toegenomen in de laatste jaren en dat het aantal 65-en 75-plussers met tablet of smartphone is toegenomen. Senioren zijn vrijwel even positief over nieuwe technologie als andere leeftijdsgroepen. Gemak dient ook de oudere mens!

En digitalisering is overal aanwezig in golf, zelfs onder het gras. De greenkeeper krijgt zijn informatie via allerlei sensoren die bijvoorbeeld temperatuur of lichtintensiteit meten.

"Digitalisering van de sport is een kans voor banen en clubs", zegt Peter Sprenger, die dagelijks bezig is met digitale strategie en marketingconcepten. "Met goede data kunnen we nieuwe verdienmodellen ontwikkelen." Interacties met leden en andere golfliefhebbers via digitale kanalen leveren veel bruikbare informatie op over de gebruiker.

Maar wil je echt zeker weten wat jouw doelgroep beweegt? Doe dat dan in real time, namelijk door in gesprek te gaan met elkaar. Hoe handig alle apps en tools ook zijn, uiteindelijk maak jij het verschil door de manier waarop jij golfers verwelkomt, kent en verbindt aan de golfsport. Persoonlijk contact blijft goud waard!

De redactie



08 Ga met je klant mee op reis

Databeheer. Om je klanten zo goed mogelijk van dienst te kunnen zijn, moet je weten welke behoeften hij of zij heeft. Data verzamelen en interpreteren zijn daarbij cruciaal. Expert en sportliefhebber Peter Sprenger brengt de theorie in praktijk.



14 Oude Dame

Jubileum. De Haagsche bestaat maar liefst 125 jaar en is daarmee de oudste club van Nederland. Met beeld terug in de tijd.



19 Beter golf

Sportief beleid. Midden-Brabant biedt een goed voorbeeld van een club die dankzij data verbeteringen doorvoert op elk gebied.

Achtergrond

34 Online golf een kans?
Vooral buiten Europa is online golf immens populair. Groot voordeel van deze games is dat er geen joystick aan te pas komt maar wel echte clubs en ballen. Kan dit een kans bieden voor golf in de baan?

41 Gek van gras
Bernd Leinauer is bijzonder hoogleraar aan de universiteit in Wageningen en helpt mee aan duurzaam beheer door golfclubs. Hij vertelt hoe.

44 Online starttijdenplatform
Als het aan de NVG en NGF ligt, is er in 2019 een website in de lucht waarop golfers online starttijden kunnen boeken bij de meeste golfclubs en -banen.

In de praktijk

16 Baanmanager
Mirjam Delfgaauw van Golfbaan Schinkelshoek in Vlaardingen

28 Voorzitter
Kitty Bos van Golfclub Welderen in Elst

36 Golfer
Toine Dinkelberg van Golfclub Gaasterland in Oudemirdum

46 Teaching golfprofessional
Rogier Kootker van de Heemskerkse Golfclub in Heemskerk

56 Greenkeeper
Christian Nueboer van Golfclub Zeewolde in Zeewolde



30 Jeugd

GOLFTEAM RAAK!. De NGF kijkt over de bondsgrenzen heen en leert van het jeugdprogramma van het Watersportverbond.



50 Greenkeeping

Beheer. Ook het greenkeepersvak is gedigitaliseerd. Vader en zoon Muis van Sluispolder vertellen over toen en nu.



53 Wetgeving

Privacy. Vanaf 25 mei geldt de nieuwe, strengere regelgeving op het gebied van privacy. Is jouw club er klaar voor?



59 Tegengeluid

Digitale detox. In de digitale bubbel lijken barstjes te komen. Een trend waarop golfclubs ook kunnen inspelen.

Rubrieken

06 Kort nieuws
uit de golfbranche

18 Voor u gespot
Senioren & digitalisering

24 Cijfers
over de golfmarkt

39 Voor u gespot
Liefde via de sport

48 Kort nieuws
uit de golfbranche

58 Voor u gespot
De nieuwe golfregels

62 Kalender
voor 2108

64 Column
Golf als panacee

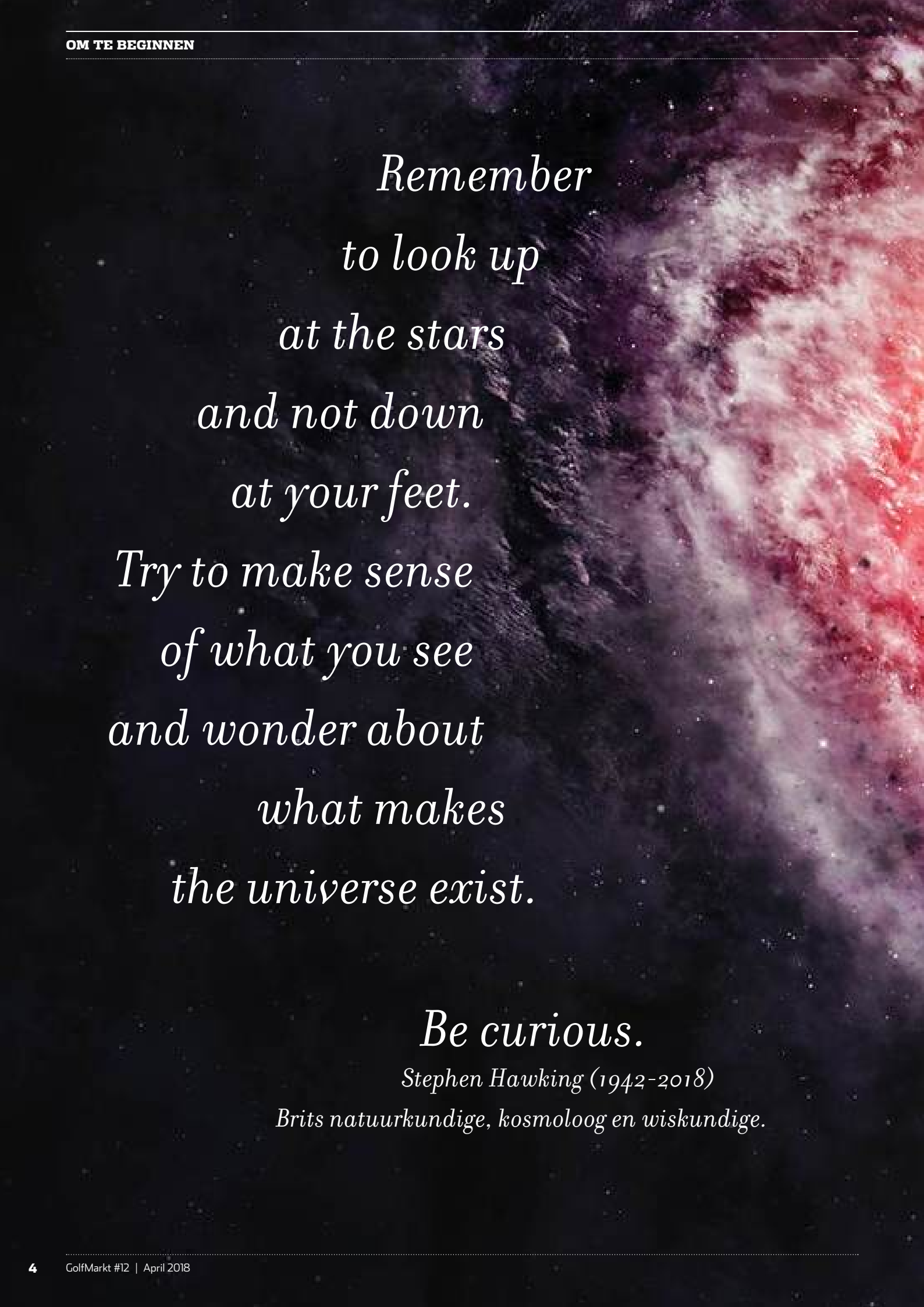
65 Colofon

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.



Remember
to look up
at the stars
and not down
at your feet.
Try to make sense
of what you see
and wonder about
what makes
the universe exist.

Be curious.

Stephen Hawking (1942-2018)
Brits natuurkundige, kosmoloog en wiskundige.



CIJFERS

76

In 2018 worden alle NK's en een groot deel van de andere NGF-wedstrijden georganiseerd op de 125 banen die actief met GEO werken. 76 daarvan zijn GEO-gecertificeerd.

65.000+

De app GOLF.nl is geüpdated en al meer dan 65.000 keer gedownload. Er zijn meer dan 100.000 scorekaarten ingevoerd.

26

Samen met het Nederlands Bureau voor Toerisme en Congressen gaat een kopgroep van 26 golfbanen golftoerisme in Nederland promoten. Meer informatie via Martijn Scholte van de NVG: info@nvg-golf.nl



2020

Op 1 januari 2020 wordt één wereldhandicapsysteem ingevoerd. De handicap wordt dan bepaald door het gemiddelde van de beste 8 scores van de laatste 20.

Jeugdsportfonds en Jeugdcultuurfonds bundelen krachten

Het Jeugdsportfonds en Jeugdcultuurfonds zijn per 3 april jl. samengegaan onder een nieuwe naam en huisstijl. Beide fondsen werkten achter de schermen al jaren samen, maar gaan vanaf nu de krachten bundelen en verder als één fonds: het Jeugdfonds Sport & Cultuur. Met de opbrengst van het ING Familietoernooi steunen de leden van de NGF het Jeugdfonds Sport & Cultuur voor het derde jaar op rij. Al sinds 2000 gaan families de strijd met elkaar aan op de Nederlandse golfbanen. Ook in 2018 komt de opbrengst ten goede van het fonds dat kinderen en jongeren uit gezinnen met weinig geld de kans geeft om mee kunnen te doen, zich te ontwikkelen en voor te bereiden op de toekomst. De contributie of het lesgeld wordt betaald plus eventueel benodigde spullen zoals sportkleding, dansschoenen of de huur van een instrument. Meer info over het Jeugdfonds Sport & Cultuur vind je op www.jeugdfondssportencultuur.nl.



Meer wedstrijden in 2018 voor meer en beter golf

Met een gevarieerd wedstrijdprogramma zorgt de NGF voor meer uitdaging in 2018. Het doel voor dit jaar is het stimuleren van golfers om vaker mee te doen aan wedstrijden, zowel aan de NGF-wedstrijden als aan de open wedstrijden. Nieuw dit jaar zijn de kwalificatiewedstrijden tijdens de NGF Maandbeker. Om golfers meer te prikkelen konden deelnemers aan de Maandbeker in maart zich plaatsen voor de Voorjaarswedstrijd. Ditzelfde geldt ook tijdens de Maandbeker in mei, maar dan voor de NK Strokeplay. Voorheen was deelname alleen mogelijk op basis van ranking en handicap. Aanvullend op de NGF Wedstrijdkalender is er een Open Wedstrijden-kalender gepubliceerd, vol wedstrijden voor senioren, dames, heren en/of jeugd. Al deze wedstrijden worden georganiseerd door gastclubs en staan open voor alle golfers. Meer informatie bij de afdeling wedstrijden van de NGF (Willem Vork en Bas Friedericy) via wedstrijden@ngf.nl.

‘Ik neem je mee!’ naar de Open Golfdagen



21 en 22 april is hét weekend waarin in heel Nederland de promotie van de golfsport centraal staat tijdens de Open Golfdagen. In 2017 deden er ruim 120 golfclubs en -banen mee die gezamenlijk ruim 8.000 bezoekers trokken. Uit onderzoek is gebleken dat nieuwe sporters het liefst samen met iemand die ze goed kennen een sportclub binnenstappen. Het thema van de Open Golfdagen in 2018 sluit daarom, net als vorig jaar, aan bij de succesvolle NOC*NSF-campagne ‘Ik neem je mee!’ Via een uitnodigend actiekaartje, gratis op te vragen door clubs en banen, nodigen golfers hun vrienden, familie of hele werkafdeling uit om mee te gaan naar de golfbaan. Meer informatie? Kijk op www.opengolfdag.nl.

GOLF RAAK! en het grote golfcircus

Mascotte Spot en GOLFTEAM RAAK! hebben ook in 2018 de agenda weer gevuld met grote evenementen waar het grote golfcircus neerstrijkt. Al in april kan voor kinderen de lol niet op tijdens Koningsdag in Groningen. Vervolgens maken bezoekers aan de Champions Trophy Hockey in Breda en de finish van de Volvo Ocean Race in Scheveningen kennis met de golfsport. Aanvullend zijn de ING Golfweek en het KLM Open de grote golfevenementen waar kinderen van omliggende basisscholen enthousiast in contact komen met golf. GOLF RAAK! kiest de evenementen uit waar vooral gezinnen en kinderen verwacht worden in grote bezoekersaantallen. Andere sportbonden staan er voor open om hierin een samenwerking aan te gaan aangezien het een leuke aanvulling is op hun programma. Een klassieke win-winsituatie.
Meer weten over GOLF RAAK!? Patty Smit vertelt graag meer over het programma: patty.smit@ngf.nl.



Sneak preview vernieuwde Golf Academie

In mei gaat de vernieuwde versie van De Golf Academie live, dé online-tool om golfers te ondersteunen bij de ontwikkeling van hun golfspel. De Golf Academie is gratis voor alle golfprofessionals, golfclubs en hun leden. Ben je benieuwd hoe de nieuwe omgeving eruit komt te zien, ga voor een sneak preview naar www.degolfacademie.nl/nieuw.

CIJFERS

18%

Dit zijn de meeste gebruikte elektrwonische hulpmiddelen bij sporten en bewegen:

1 **Apps** (59%)
2 **Fietscomputer** (28%)
3 **(Sport)horloges** (19%)
4 **GPS-apparaten** (18%)
5 **Activity tracker** (11%)
6 **Smartwatches** (9%)

Bron: Mulier Instituut



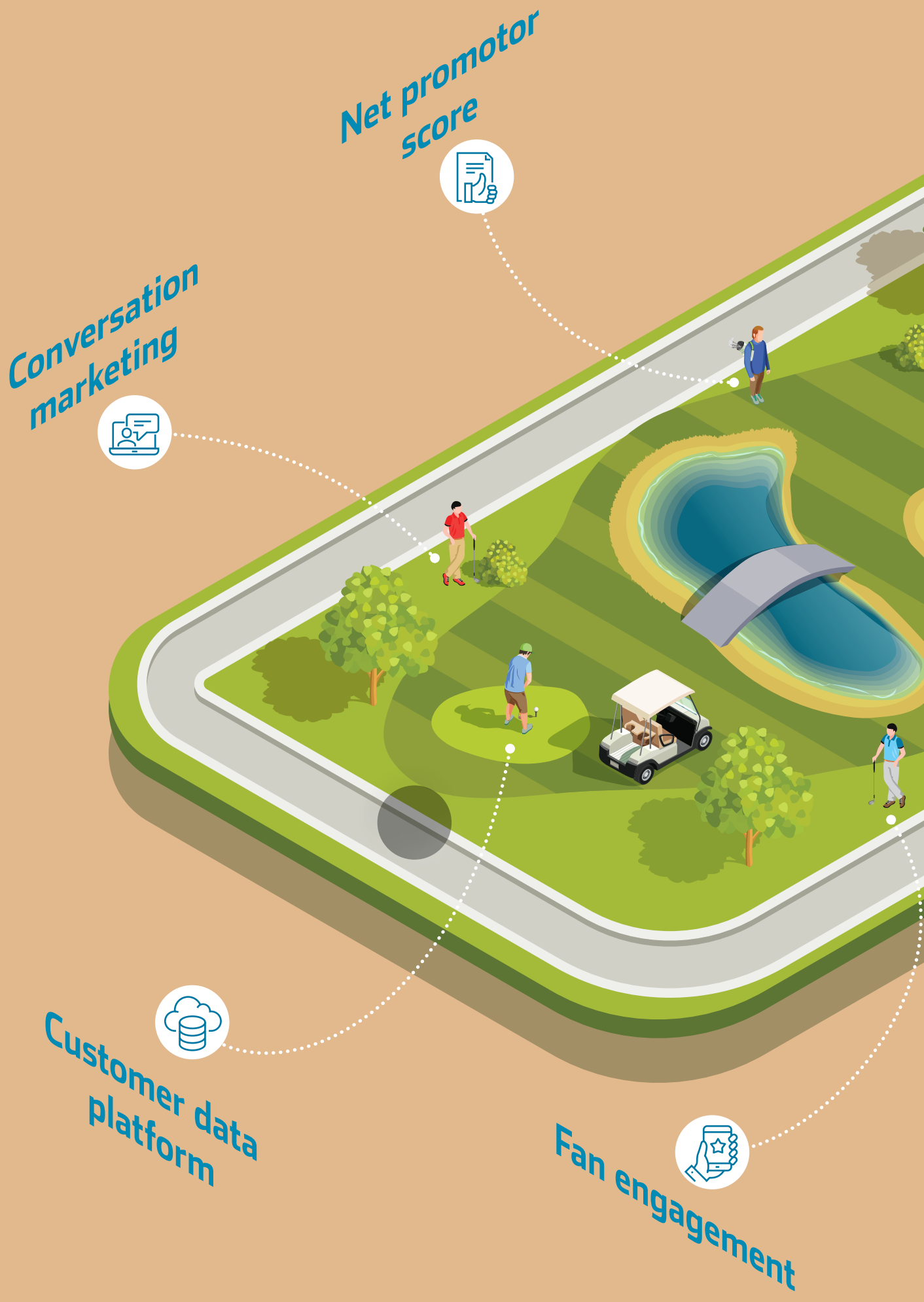
350+

Meer dan 350 vertegenwoordigers van clubs/banen bezochten het Nationaal Golf Congres & Beurs op 31 januari, een record. Het thema was ‘golfgeluk’.

4

Op het Nationaal Golf Congres zijn voor het eerst de Players 1st Awards uitgereikt. Golfbaan ’t Zelle, De golfschool van Golf & Country Club Winterswijk, restaurant De Eagle (van de Twentsche Golfclub) en golfprofessional Lee Chapman van Winterwijk vielen in de prijzen.




Net promotor score
Conversation marketing
Customer data platform
Fan engagement



Ga met je klant op reis

Interacties van leden en andere golfliefhebbers met digitale kanalen leveren veel informatie op over de gebruiker. Welke mogelijkheden bieden deze data? GolfMarkt sprak hierover met Peter Sprenger, dagelijks bezig met digitale strategie en marketingconcepten, en voorzitter van de Nevobo. “Met goede data kunnen we nieuwe verdienmodellen ontwikkelen voor de sport.”



Foto: Marco Magielse

Op YouTube staat een filmpje uit 1998 waarin programmamaker Frans Bromet op straat aan voorbijgangers vraagt of zij een mobiele telefoon hebben.

"Die heb ik niet nodig" en "dat vind ik zonde van mijn geld", klinkt het unaniem afwijzend. Zonder twijfel bekijken al deze vroege sceptici dat filmpje nu geamuseerd terug via een app op hun smartphone. De eerste iPhone werd in 2007 op de markt gebracht. Het toestel met het grote touchscreen dat met de vinger kon worden gebruikt in plaats van met een toetsenbord, werd direct een enorm succes. Fabrikanten troeven elkaar sindsdien af met steeds weer nieuwe technologische snufjes. De samenleving is in duizelingwekkende vaart gedigitaliseerd. Mensen zijn nu 24 uur per dag online, staan voortdurend met elkaar in verbinding en verwachten inmiddels dat vrijwel alles via hun smartphone binnen handbereik is. Ook de sport is op die vraag gaan inspelen met websites, apps, social media-kanalen en nieuwsbrieven. Bonden en clubs brengen de sporter een onophoudelijke digitale stroom aan informatie en proberen hun achterban met service en dienstverlening aan zich te binden. Zo blijft de golfer bijvoorbeeld via Golf.nl en NGF.nl op de hoogte van alle ontwikkelingen in de sport, vergroot hij zijn spelplezier met behulp van De Golf Academie en kan hij zichzelf via de app Golf.nl uitdagen en meten met golfvrienden.

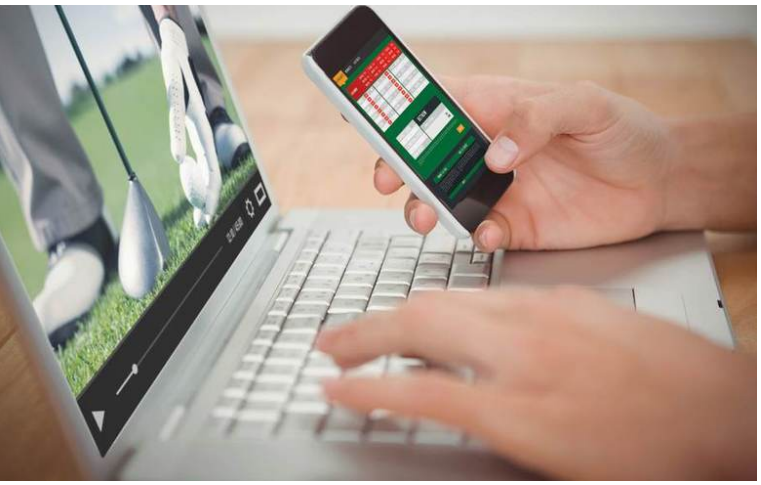
Waardevolle data "Twintig jaar geleden wist niemand dat je op tv naar golf zat te kijken. Nu is er een directe relatie met de golfliefhebber en leveren al die digitale interacties ontzettend veel data op die zeer waardevol zijn", zegt Peter Sprenger. "Tot een aantal jaren terug hadden alleen Google en Facebook dat begrepen. Zij bouwden aan de hand van je voorkeuren en interesses profielen op en verdienden daarmee tientallen miljarden. Het bedrijfsleven kreeg dat later ook in de gaten en in de sport zijn we nu een versnelde inhaalslag aan het maken. Het gaat daarbij niet alleen meer om gegevens die iemand zelf invult, maar richt zich vooral op de interacties van bezoekers met al jouw digitale kanalen. Iedere keer wanneer iemand jouw app gebruikt of zich inschrijft voor een evenement, wordt dat automatisch opgeslagen. Zo leer je steeds meer over jouw individuele klant en kun je hem de volgende keer persoonlijker, relevanter en op het juiste moment benaderen. Daarmee kunnen we als sport iets creëren wat we nog niet hadden."

"Weten dat onder 100.000 mensen er 30.000 geïnteresseerd zijn in golf, is niet voldoende. Ik moet weten wélke 30.000 dat zijn."

Peter Sprenger

Peter Sprenger is oprichter van Techonomy, gevestigd op het innovatieve bedrijventerrein Strijp-S in Eindhoven. Met dat bedrijf begeleidt hij organisaties in de sport- en zorgsector in het omgaan met de snelle veranderingen in de digitale wereld en in het bewustmaken van het belang van data. Hij is daarnaast als docent verbonden aan de Rijksuniversiteit Groningen en de IBO Business School. Sprenger heeft bovendien een grote affiniteit met sport. Hij is voorzitter van Nevobo, de Nederlandse Volleybalbond, en was in het verleden bij diverse sportorganisaties actief op het terrein van media en marketing. Sprenger is in staat de theorie met de praktijk te verbinden.

Zwart gat De afgelopen twee decennia is volgens Sprenger een indrukwekkende hoeveelheid data verzameld. "Maar als je niet weet wie daar achter zit, blijf je steken in algemene en trendmatige inzichten", legt hij uit aan de hand van een voorbeeld: "Weten dat van 100.000 mensen er 30.000 geïnteresseerd zijn in golf, is niet voldoende. Ik moet weten wélke 30.000 dat zijn. Dat is cruciaal. Als ik die vraag in deze digitale tijd niet kan beantwoorden, zit ik in een zwart gat te staren. De werkelijke waarde zit in de data die je vergaart op individueel niveau. Daarmee maak je een up-to-date klantprofiel en krijg je inzicht in de klant- of fanreis, zodat je weet waar iemand behoefte aan heeft."



Dagelijks contact Het is een verschuiving die plaatsvindt van traditionele CRM-systemen, die zich vooral baseren op die algemene klantgegevens, naar een Customer Data Platform, dat een-op-een marketing naar een hoger niveau tilt. Hij wijst op Nike als ultiem voorbeeld. Het Amerikaanse sportmerk heeft via verschillende apps dagelijks contact met de klant, die zijn sport daardoor op een persoonlijke manier kan beleven. Zonder op een agressieve manier te zenden, neemt Nike de klant mee op een reis waarbij het hem aan niks ontbreekt. Nike snapt jouw situatie en biedt je steeds passende oefeningen en trainingsschema's. Sprenger: "Als je die reis goed kunt begeleiden, vergroot je de kans dat die klant of fan loyaal blijft aan jouw organisatie. Het volstaat niet meer om alleen marketing in te zetten op de momenten dat je iets wilt verkopen."
Het verzamelen van goede data is volgens Sprenger met de huidige technologie en software laagdrempelig geworden. Dat maakt het ook op verenigingsniveau mogelijk. "Veel organisaties durven de stap niet aan omdat ze niet precies weten wat ze moeten doen of investeren in initiatieven die later onbruikbaar blijken. Het selectieproces en het design van het model zijn cruciaal. Binnen jouw bestaande strategie moet je de juiste data ontsluiten."

Nieuwe verdienmodellen Met goede profielen kun je als bond of club ook jouw leden en doelgroep steeds met relevante informatie benaderen. Mensen verwachten dat tegenwoordig ook steeds meer en haken zelfs af als de informatie die ze ontvangen, voor hen niet interessant is. Met betrekkelijk eenvoudige data kun je bovendien al een gepersonaliseerde boodschap sturen, aldus Sprenger. "Als een supporter een wedstrijd van ons nationale volleybalvrouwenteam heeft bezocht en wij weten dat Laura Dijkema haar favoriete speelster is, dan kunnen we haar de volgende ochtend een persoonlijk bericht sturen, waarin we haar laten weten dat we het gaaf vinden dat ze bij de wedstrijd was en dat we haar een videofragment met die fantastische actie van Laura Dijkema geven. Daarmee heeft die boodschap veel meer impact en maak je iemand enthousiast voor een volgende stap in de klantreis."
Zo'n dertig sportbonden hebben voor fan engagement als strategie gekozen en zijn op dit moment druk bezig met het aanleggen van fanbases met data over leden en fans van de sport. "Leden blijven natuurlijk belangrijk, maar er zijn nog veel meer mensen die onze sport interessant vinden of op wat voor manier dan ook bij de sport betrokken zijn", stelt Sprenger. "Met al die persoonlijke informatie over die doelgroepen kunnen we nieuwe verdienmodellen ontwikkelen en daarmee meer inkomsten genereren voor de sport." →





Golf behoort met schaatsen en tennis in de ogen van Sprenger tot de sporten die door hun schaal een enorm potentieel hebben.

Ongebonden golfers Golf behoort met tennis en schaatsen in de ogen van Sprenger tot de sporten die door hun schaal een enorm potentieel hebben. "Er zijn verspreid over Nederland heel veel golfclubs, maar ook veel ongebonden spelers." Tot die laatste groep behoort Sprenger zelf ook. "Ik sta wel eens met vrienden op de baan, ga elk jaar naar de KLM Open, ik vind het leuk om Joost Luiten te volgen en ik kijk ook wel eens naar golf op tv. Ik ben geen lid van de NGF, maar behoor wel tot de golf community. Dat is waardevolle informatie waarmee je me tot een volgende stap kunt verleiden. Zo kun je ook de mensen die je al wel kent, gericht benaderen. Laat ze vrienden uitnodigen voor een evenement of bied ze iets anders aan wat aansluit bij hun interesses. Je kunt mensen op die manier tot een nog groter activiteitenpatroon stimuleren. Je trekt als sportclub voortdurend mensen aan, bijvoorbeeld familieleden en vrienden die komen kijken. En leden hebben hun eigen netwerk. Daarmee kun je ook weer nieuwe profielen opbouwen."

Commerciële waarde Data geven de mogelijkheid om de bezettingsgraad van evenementen te vergroten en maken de sportvereniging volgens Sprenger opnieuw commercieel interessant voor sponsors. "Een sponsor kan een campagne opzetten speciaal gericht op jouw leden." Dat principe vormt de basis van het sponsorcontract tussen PSV en Energiedirect.nl. De hoofdsponsor lanceerde met *PSV-energie* een nieuw product met aanbiedingen voor fans of sympathisanten van de voetbalclub uit Eindhoven. "Je kunt van betekenis zijn voor een sponsor. Op lokaal niveau zou je als golfclub belangrijke gegevens kunnen verzamelen over leden die commercieel interessant en relevant zijn. Als een Chinese goksite daarnaar vraagt, wil ik dat soort gegevens niet delen, maar met mijn club wel, want je wilt graag dat die blijft voortbestaan. Iemand kocht vroeger ook geen loten omdat hij die zo graag wilde, dat deed hij voor zijn club. Op dat gebied liggen eveneens kansen voor samenwerking tussen bonden. Data mag je niet zomaar delen en dat hoeft ook niet. Je zou met een andere bond kunnen afspreken dat zij informatie over jouw evenement ook met hun leden delen."
Clubs kunnen met relevante data en via de macht van het getal gezamenlijk inkomsten genereren. "In een stad als Nijmegen vertegenwoordigen 40 clubs samen 8000 leden en achter die leden zitten weer gezinnen. Dus eigenlijk vertegenwoordigen ze 32.000 mensen. Dat is bijna een kwart van de Nijmeegse bevolking. Samen heb je dan een zeer sterke onderhandelingspositie richting bijvoorbeeld Jumbo of Albert Heijn. Grotere clubs of bonden kunnen dat soort initiatieven ook zelfstandig vormgeven."

Voorsprong De sportbonden hebben de waarde van data ontdekt en kunnen volgens Sprenger met het binnenhalen van competenties op het gebied van digitale marketing forse stappen maken. "We hebben behoefte aan krachten die echt weten wat digital marketing inhoudt. Hoe je het model kunt inrich-





ten en tot uitvoering kunt brengen. We hebben in de sport altijd een grote communicatie- en relatief kleine marketingafdeling gehad. We moeten communicatie niet langer als een eindpunt zien, maar streven naar een continue relatie. Content is heel belangrijk in onze maatschappij. En als wij in de sport iets te bieden hebben, dan is het interessante informatie. We hebben verhalen over helden, we hebben competities en kennis over training. Daarmee hebben we een geweldige voorsprong. We moeten alleen zorgen dat we daar iets voor terug krijgen in de vorm van data waarmee we onze toekomst kunnen verzekeren."

Angstige vergezichten Als bonden en clubs de juiste technologie omarmen, zullen ze in de toekomst alleen maar sterker worden, verwacht hij. "Mensen blijven behoefte houden aan sociale ontmoeting. Technologie geeft clubs meer en betere mogelijkheden om in die behoefte te voorzien. Verder verwacht ik dat wij als sportbonden steeds meer serviceorganisaties zullen worden die heel goed zijn in het ontsluiten van informatie, in databeheer en in het beantwoorden van vragen. Zoals de ANWB, die ook ooit een ledenorganisatie was voor automobilisten. Ook die ontwikkeling zie ik positief in, want voor goede service willen mensen graag betalen." Veel te veel mensen zijn in zijn ogen pessimistisch over alle ontwikkelingen en komen met angstige vergezichten. "Het slechtste wat je kunt doen, is het imiteren van de strategie van je ongeorganiseerde concurrenten. *We weten het zelf niet, maar daar groeit iets dus dan moeten wij dat ook maar gaan doen.* Dat is wat we op dit moment aan het doen zijn. Je moet juist je eigen strategie bepalen, jezelf zo sterk mogelijk maken en vooral niet denken dat de houdbaarheidsdatum van jouw product over de datum is. *De mensen willen dat niet meer*, hoor je dan. Maar het gaat om de mensen die het wél willen. Die aankondigingen van het einde van het ledenmodel komen niet overeen met de realiteit van nog altijd 4,8 miljoen mensen die georganiseerd sporten. De vereniging heeft nog altijd ontzettend veel voordelen." ●

Wat is een Customer Data Platform?

Marketingexperts riepen 2018 uit tot het jaar van de doorbraak van het Customer Data Platform (CDP). Een CDP verzamelt alle data en verrijkt die voortdurend met nieuwe gegevens uit beschikbare systemen, kanalen en databronnen. Het maakt zo een up-to-date klantprofiel met alle transacties en interacties. Zo krijg je inzicht in de klant en kun je hem beter bedienen met relevante communicatie. Dit gaat veel verder dan de traditionele CRM-systemen. Het CRM-systeem baseert zich vooral op historische en algemene klantgegevens. Met een CDP kun je begrijpen wat mensen doen op basis van actueel gedrag en in realtime hierop inspelen.

De Haagsche is 125 jaar!

Ode aan de oude dame

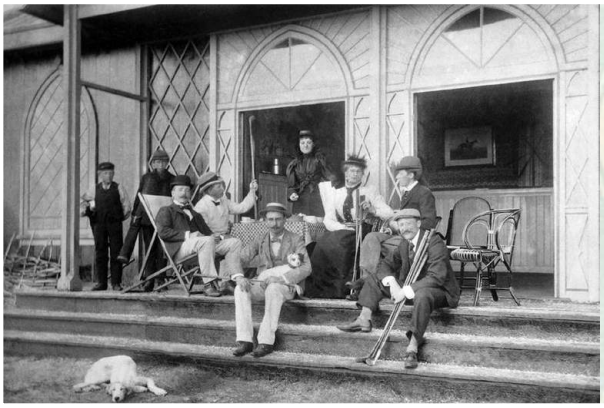
Op 3 april 1893 werd de Koninklijke Haagsche Golf & Country-club opgericht, ook wel de *Oude Dame* genoemd. In 1893 legde John Duncan Dunn (1874-1951) de eerste negen holes van The Hague Golf Club aan. Dunn was niet alleen architect van de eerste Nederlandse baan, hij gaf er tot 1895 ook golfles.

De Haagsche is een van de vier clubs (met de Doornsche Golfclub (nu UGC De Pan), de Hilversumsche Golf Club en de Kennemer Golfclub) die in 1914 Het Nederlandse Golfcomité oprichtten, de voorloper van de NGF.

Nadat de club na de Tweede Wereldoorlog niet meer kon beschikken over haar eigen baan op Waalsdorp in Den Haag, heeft ze in 1947 de huidige 18-holesbaan in Wassenaar gekocht. Deze is in 1938 in opdracht van Daniel Wolf Jzn aangelegd in het prachtige duingebied Meijendel en wordt beschouwd als één van de mooiste banen van het Europese continent.

Het ontwerp is van het beroemde architectenbureau Colt, Alison & Morrison Ltd. Bij de aanleg is het golvende duinlandschap gehandhaafd. De baan vormt met de duinen één natuurlijk geheel.

Dankzij duurzaam onderhoud, waarbij rekening wordt gehouden met de kwetsbare natuur, worden de holes in een uitstekende conditie gehouden. Sinds 2010 is de baan GEO-gecertificeerd.



Het houten theehuisje bij de Schapenweide kreeg de naam The Old Clubhouse, 1891.



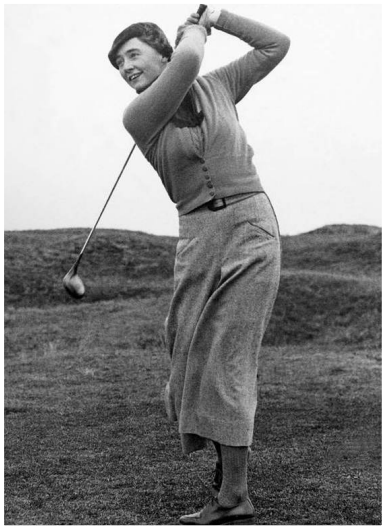
Aangezien er maar weinig fulltime caddies waren, werden jongens en meisjes geronseld van de lokale lagere school, rond 1920.



Nieuwe clubhuis van The Hague Golf Club, 1895.



Daisy van Brienen, clubkampioene van de Haagsche, slaat de eerste drive op de nieuwe baan, 19 juni 1923.



Mevrouw Loudon-Snouck Hurgronje, 30-er jaren.



Geen benzine in de oorlogse jaren 1940-1945.



G.M. del Court van Krimpen, één van de grootste golfers die ons land heeft gehad.



Internationaal Open, Gerard de Wit en rechtsachter Dirk Oosterveer, 1954.



Europees Landen Team Kampioenschap, juli 1965.



Brand in 2002.



Sinds 2010 is de Haagsche 'Committed to Green'.

Tekst en beeld: Bert van der Toorn



“Je bent pas concurrent als je het zelf zo voelt”

Mirjam Delfgaauw is directeur van Golfbaan Schinkelshoek in Vlaardingen. Ze zit al twintig jaar in het vak en is naast een professionele ondernemer ook iemand die een open en gezellige cultuur heeft gecreëerd. Wat maakt Schinkelshoek uniek?

MIRJAM DELFGAAUW | **LEEFTIJD** 54 | **FUNCTIE** Directeur Golfbaan Schinkelshoek | **HANDICAP** 20,2 | **WOONPLAATS** Bergschenhoek | **MOTTO** ‘Met golfen maak je vrienden! ’

Hoe komen jullie aan nieuwe leden? "Wij hebben mensen altijd heel actief benaderd. We hebben een topproduct van negen lessen voor 69 euro. Daarmee kan je echt goed kennismaken met de golfsport. Je krijgt dan een lokale baanpermissie en je mag hier negen weken trainen. We monitoren alle aanmelders vanaf dag één en maken een persoonlijk praatje waardoor er binnen die groep al snel een band ontstaat. Als iemand zich alleen aanmeldt, zorgen we gelijk voor een maatje; je moet je niet alleen voelen op de golfbaan. Van de driehonderd cursisten per jaar wordt tachtig procent lid. Zelf ben ik ook via zo'n starterscursus met golf begonnen omdat mijn vader dat graag wilde."

Waar zoek je die nieuwe golfers? "Op het moment dat je een huiskamer creëert van gastbeleving, persoonlijk contact, no-nonsens en kwaliteit zoals hier, worden je leden ambassadeurs. Vooral de spelers die net een jaar of twee jaar lid zijn. Zij zijn nog zo bezield van de sport dat ze graag mensen meenemen naar de baan. Samen met die kennismakingscursus is dat een gouden combinatie die uiteraard ook door onze pro Marcel Sam-Sin en ons salesteam mogelijk wordt gemaakt. Zij zijn een belangrijk onderdeel van ons team en ze begrijpen echt hoe het werkt."

Is de drempel voor golfsport in deze regio nu echt verlaagd? "Ik zou willen dat het zo was, want het is een geweldige sport die iedereen kan beoefenen. Helaas worden onze pogingen nog regelmatig de das omgedaan door golfclubs en andere partijen die nog steeds aan die oude cultuur vasthouden. Waar bezoekers die niet komen golfen, nog niet eens een kopje koffie mogen drinken. Wij zeggen: *Doe gewoon, dan doe je gek genoeg!* Iedereen is hier welkom."



"Als je een huiskamer creëert zoals hier, worden je leden ambassadeurs"

Wat maakt jullie golfbaan echt uniek? "We hebben drie lussen van negen holes die qua lengte op een andere golfbaan als par-3-holes bestempeld zouden worden. Wij, dat wil zeggen oprichter Frits Schreurs, heeft een speciale, lichtere golfbal laten ontwikkelen die minder ver vliegt omdat er te weinig ruimte was voor een grote golfbaan. Zo spelen de holes als volwaardige par-3-, par-4- en par-5-holes. Het grote voordeel is dat je achttien holes binnen 2,5 uur kan lopen. We willen onze huidige kunstgrasgreens binnenkort allemaal vervangen. Door nieuwe technieken en materialen zijn deze, inclusief de fringe, qua gevoel niet meer van echt gras te onderscheiden. Verder kunnen wij door de lichtere (minder gevaarlijke) ballen bij bedrijfsevenementen de deelnemers na een les direct negen holes laten spelen waarbij ze voluit mogen slaan."

Leer je wel echt golfen met lichtere ballen? "Juist! De focus wordt automatisch verlegd naar een meer gecontroleerde swing. Sla je te hard, dan krijgt je bal te veel effect. Bij harde wind moet je je bal bewust lager spelen en door de kortere, smalle holes moet je beter leren plaatsen. Ga je dan ergens spelen met traditionele golfballen op die brede fairways, dan lijkt golf ineens veel makkelijker. De traditionele bal geeft wat meer weerstand, dat is alles."

Werden jullie gelijk geaccepteerd als golfbaan? "Omdat we een kortere baan hebben en met lichtere ballen spelen, werden we vaak afgedaan als Mickey Mouse-baan voor beginners. Ook bij de NVG en NGF werden we in het begin vreemd aangekeken toen we ons aanmeldden als echte golfbaan. Totdat ze ons ledenaantal, nu 1180, en onze professionele aanpak zagen. De Westlandlus is gecertificeerd om examens af te nemen. Deze wordt dan wel als par-3-baan gespeeld met traditionele ballen. Maar dat doen we wel op het oude GVB-niveau. We willen niet dat iemand die echt nog niet kan golfen, handicap 54 krijgt. Dan gaan we hem/haar eerst begeleiden. Golf wordt immers pas leuk als je het een beetje kan."

Heb je concurrentie van golfbanen in de buurt? "Je bent pas concurrent als je het zelf zo voelt. Je moet het uiteindelijk allemaal samen doen. Geloof in je eigen product, ons product heeft zich inmiddels wel bewezen. Ik vind het hier zelf vooral een stuk gezelliger dan bij veel andere golfbanen."

Leukste onderdeel van je baan? "De blije mensen, het werken met ons team en dat warme gevoel dat mensen je geven. Op Golfbaan Schinkelshoek ontstaan vriendschappen en dat is in deze *snelle* tijd een groot goed. Mensen met elkaar verbinden en ze meer ontspanning kunnen geven, daar doen we het allemaal voor."



VOOR U GESPOT

Senioren & digitalisering

In hoeverre gaan ouderen mee met hun tijd en gebruiken ze digitale hulpmiddelen om fit te blijven? Uit onderzoek blijkt dat senioren bewegingsgames wel kennen, maar weinig gebruiken. Daar zijn verschillende redenen voor: de look-and-feel sluit niet aan, senioren weten niet hoe het werkt of vinden de games te duur. Maar het is niet zo dat ouderen veel minder gebruikmaken van internet en mobiele devices dan jongeren. In 2016 kon 60% van de 75-plussers thuis het internet op, en de helft maakte er ook gebruik van en meer 65-plussers kwamen in het bezit van een tablet of smartphone.

Ook hun opvattingen over nieuwe techniek is doorgaans positief. Ze vinden dat het hun zelfstandigheid ondersteunt, zo blijkt uit een onderzoek van Motivaction uit 2015. Daarin komt verder naar voren dat:

- adoptie van technologie door senioren goed is;
- veel deelnemers wel onzeker zijn in het gebruik van de techniek;
- vooral senioren jonger dan 75 en alleenstaanden niet afhankelijk zijn van anderen bij het gebruik van nieuwe technologie;
- bij 43% van de deelnemers de opvattingen over technologie positief zijn veranderd door deelname aan het onderzoek.

De conclusie is dat senioren en hun omgeving de acceptatie en gebruik van nieuwe sport- en beweegtechnologie onderschatten. Nieuwe technologie heeft veel potentie bij senioren, gezien de toenemende acceptatie ervan onder deze groep. Ondersteuning bij het vertrouwd raken met de technologie kan stimulerend werken.

Bron: www.allesoversport.nl



Op alle fronten beter golf

Een gezellig verenigingsleven waarin alle leden van de club zich thuis voelen, ontstaat meestal niet vanzelf. Met een strak plan en goede samenwerking tussen de club, baan en pro zorg je er niet alleen voor dat leden aangesloten blijven maar ook met (nog) meer plezier golfen. Zo bewijst Golfclub Midden-Brabant.

Ingepast in het typische Brabantse coulisselandschap ligt de 18-holes en 9-holes Par-3-baan van Midden-Brabant.

De golfbaan heeft een uitdagende geografische positie met de Belgische grens op slechts drie kilometer en met zes andere Nederlandse banen binnen een straal van vijftien kilometer. Toch doet de golfbaan het al een aantal jaar zeer goed met het aantrekken en behouden van nieuwe golfers en het binden van de bestaande leden aan het sportieve programma *Beter Golf*. Wat hun geheim is? Goed gebruikmaken van data en digitale mogelijkheden die er op de golfmarkt zijn en vooruitstrevend durven te zijn. GolfMarkt ging bij de golfbaan op bezoek en werd ontvangen door een bestuurslid, golfpro en de exploitant.

Arend Stolk van Midden-Brabant en Alexander Renders van de NGF bekijken de vernieuwde online omgeving van De Golf Academie.

Heilige huisjes Arend Stolk, Dirk Verheijen en Robert Jones, respectievelijk bestuurslid, golfbaanmanager en golfprofessional, beginnen meteen enthousiast te vertellen over hoe de dingen op Golfclub Midden-Brabant zijn ontstaan. “Vijf jaar geleden liep, net als bij zoveel golfbanen in Nederland, het ledenaantal terug en hebben wij ons lidmaatschap en de tarifering eens goed onder de loep genomen en herzien. Met het one-size-fits-allconcept bedienden we alleen de zeer actieve leden en nieuwe leden liepen onze baan voorbij”, aldus manager Dirk Verheijen. “De nieuwe lidmaatschapsstructuur is gebaseerd op het gebruik dat iemand heeft op onze baan. Speel je veel, dan betaal je ook iets meer. Dat klinkt best logisch, toch?” Daarnaast betaalt de jeugd en de jongere golfer (tot 36 jaar) minder contributie wat inderdaad het beoogde effect heeft. “We hadden in 2013 slechts 35 leden met een leeftijd onder de vijftig jaar. Nu hebben we er 125, van wie een groot deel jeugd. Vanuit de wijde omgeving en zelfs uit België krijgen we dertigers en veertigers die onze lidmaatschapsstructuur missen bij hen in de buurt”, vult Arend Stolk aan. “Naast het aanpassen van de lidmaatschappen hebben we ook onze activiteitenkalender aangepast en proberen we wedstrijden vooral voor beginnende golfers aantrekkelijk te maken met verschillende kleuren tees en spelvormen. Veranderingen doorvoeren betekent ook keuzes maken. Denk hierbij aan een keuze tussen een klein bestaand groepje golfers dat al jaren op hún dinsdagochtend

→

"Je moet als golfprofessional veel meer dan een gezonde dosis enthousiasme meenemen om golfers aan je te binden."

speelt en een veel grotere groep golfers die we op datzelfde tijdstip ook kunnen bedienen. In gesprek gaan en uitleggen dat wij er voor alle leden willen zijn, werkt dan het beste. Samen kom je dan altijd tot een goede oplossing."

Programma Beter Golf Welk lidmaatschapsbeleid je ook voert, als alle partijen werkzaam op een golfbaan niet meewerken, heb je er nog niks aan. Op Midden-Brabant is samenwerken eigenlijk altijd het vertrekpunt als ze ergens mee aan de slag gaan. Tot twee jaar geleden zag de golfbaan veel beginners vrij snel afhaken en zette daarom het sportieve programma *Beter Golf* op. Alle stakeholders op de club betalen hieraan mee en zelfs de horeca doet een duit in het zakje. Het gevolg was dat niet alleen nieuwkomers in het programma stroomden, maar ook veel bestaande leden die aan hun golfvaardigheden willen werken. *Beter Golf* is aan de hand van het NGF 9-stappenplan opgezet en alle deelnemers gebruiken De Golf Academie om structureel aan hun vaardigheden te werken. "In 2017 hadden we 133 deelnemers in het programma, nu hebben we al 165 aanmeldingen voor 2018", aldus golfprofessional Robert Jones. Ieder nieuwe lid en deelnemer aan het programma krijg een buddy of mentor mee die helpt om de nieuwkomer wegwijs te maken op de baan en in de systemen van de club. Denk hierbij aan uitleg van het spelen van een digitale scorekaart via de zuil of de app Golf.nl, tot uitleg van de regels en etiquette die bij golf horen.

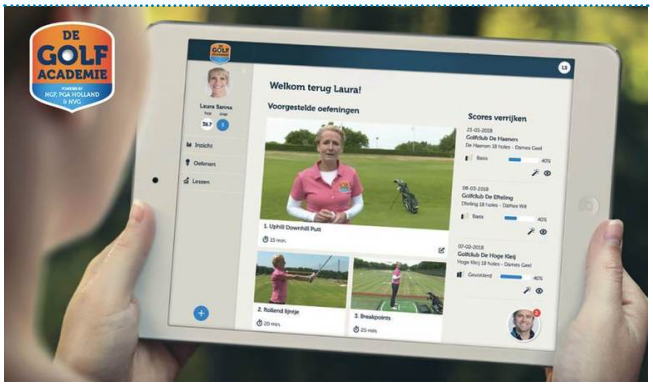
Digitaal meten is weten Om te weten wat bestaande en nieuwe leden verwachten van hun golfbaan wordt via Players 1st inzicht gekregen in onderdelen als golfschool, -baan en horeca. "De inzichten die Players 1st geeft, bespreken wij met elkaar en brengen wij onder bij diverse commissies en werkgroepen. Op deze manier werken we aan de juiste dingen en krijgen we veel positieve reacties van leden. Dit zorgt weer voor snelle acties en aanpassingen die we kunnen doen en erg belangrijk, het animo onder leden om mee te werken. Vorige week hebben we nog een extra digitale enquête uitgezet, aanvullend op Players 1st, de teller daarvan staat inmiddels op ruim 380 ingevulde formulieren.

De Golf Academie Het sportieve programma *Beter Golf* dat Robert Jones initieerde, is in de basis opgezet om alle leden naar een hoger golfniveau te tillen. Beter golfen betekent altijd dat iemand meer gaat golfen en uiteindelijk meer binding krijgt met de golfschool, -baan en -club. Jones: "Om de deelnemers en ook mij als professional te ondersteunen bij het beter leren golfen, promoot ik sinds een jaar de online tool van De Golf Academie. Hierin maak ik mijn lesprogramma's aan, kan ik lesaantekeningen zoals filmpjes en oefeningen nasturen en kunnen deelnemers mij vragen stellen over hun golfspel. Standaard na de eerste golfles ga ik met de deelnemers even achter een iPad zitten om uit te leggen wat De Golf Academie voor ze kan betekenen. Dit kost uiteraard tijd, maar het verbindt de golfer nog meer aan de sport en daar hebben wij op lange termijn allemaal voordeel bij. Er zitten nu al ruim 170 leerlingen van mij in De Golf Academie en hiervan kan ik als pro precies zien wat hun progressie is. Ik kan hen vergelijken ten opzichte van vorig jaar en hen stimuleren bepaalde oefeningen te doen." Jones is van mening dat het niet zoveel uitmaakt welke (digitale) tool of methodiek je gebruikt, als je er maar achter staat. Als golfpro kan je niet meer wegkomen met *verstand hebben van golf* en een *dosis enthousiasme*. Je moet het verschil maken met een goed uitgedacht sportief programma, aangevuld met een verdieping die een digitale tool als De Golf Academie biedt. ●

Neem voor meer informatie contact op met accountmanager sportief beleid Alexander Renders: 06-21510454 of alexander.renders@ngf.nl

De Golf Academie vernieuwd!

Vanaf begin mei is De Golf Academie vernieuwd en toegankelijker gemaakt in gebruik. Ben je benieuwd hoe dit eruit ziet, ga dan naar www.golfacademie.nl/nieuw en bekijk hoe het eruit komt te zien.





In 6 stappen de hele golfclub actief

Bij veel golfclubs en -banen is slechts twintig procent van de leden sportief betrokken bij clubactiviteiten. Herken jij dit ook bij jouw club? Hoeveel verschillende leden benutten de starttijden op jouw baan? En hoeveel doen er mee aan de wedstrijden, lessen en trainingen? Met een goed sportief beleid verhoog je de activiteitendeelname van je golfers aanzienlijk. Hierbij alvast een aanzet in zes stappen.

1 Zorg er allereerst voor dat de neuzen van alle partijen dezelfde kant op staan. Golfschool, -baan en -club moeten allen de waarde inzien van de gekozen richting.

2 Creëer draagvlak en eigenaarschap voor je sportieve beleid door een werkgroep op te zetten uit de diverse doelgroepen die op jouw club rondlopen. Denk hierbij aan leeftijd en spelniveau, maar ook aan beginnende of bestaande golfers.

3 Werk je sportieve beleid verder uit in een activiteiten- of trainingsprogramma. Het Golf Sport Business Model is een tool die hierbij uitstekend te gebruiken is als leidraad.

4 Communiceer het sportieve programma via de diverse kanalen van de golfclub en zoek aansluiting bij promotiemogelijkheden in de omgeving van de club.

5 Gebruik het 9-stappenplan en De Golf Academie om de deelnemers een concreet doel in hun sportieve programma te geven en om hen te kunnen volgen in hun ontwikkeling.

6 Vergeet niet om regelmatig te evalueren en aanpassingen door te voeren. Sportief beleid vraagt om afstemming met je leden en aanpassingen aan je opgestelde programma.

Mocht je na het doorlopen van bovenstaande stappen nog vragen of meer hulp nodig hebben bij het opzetten van een sportief beleid, meld je dan aan voor de cursus Sportief beleid via www.ngf.nl/kalender.



60.000+

downloads van de app

100.000+

gespeelde score-kaarten in 2017

GOLF.NL

NGF

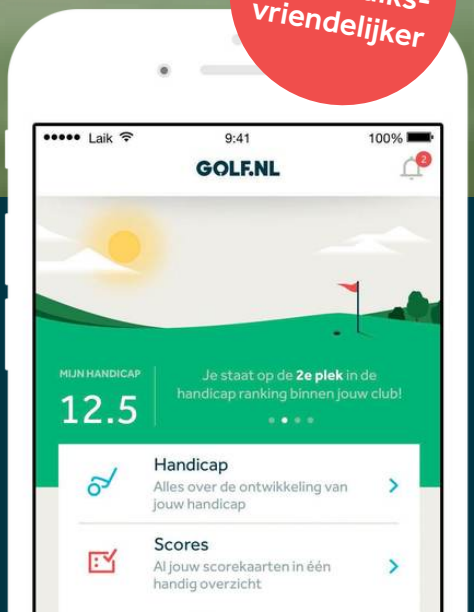
APP GOLF.NL

Reageer. Daag uit. Speel!

De app GOLF.NL is verbeterd.
Gebruiken jullie hem al op de club?

iPhone Android

Verbeterd en gebruiks-vriendelijker



98%
aangesloten banen en clubs

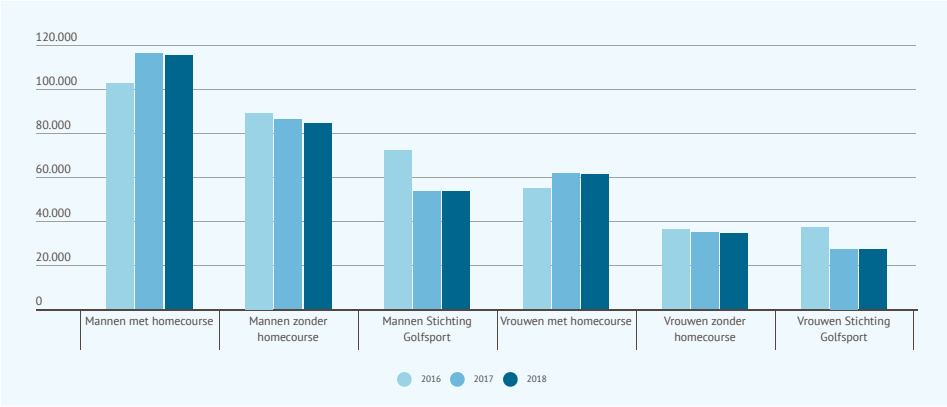
200+
gebruikers per club

Powered by ING Private Banking

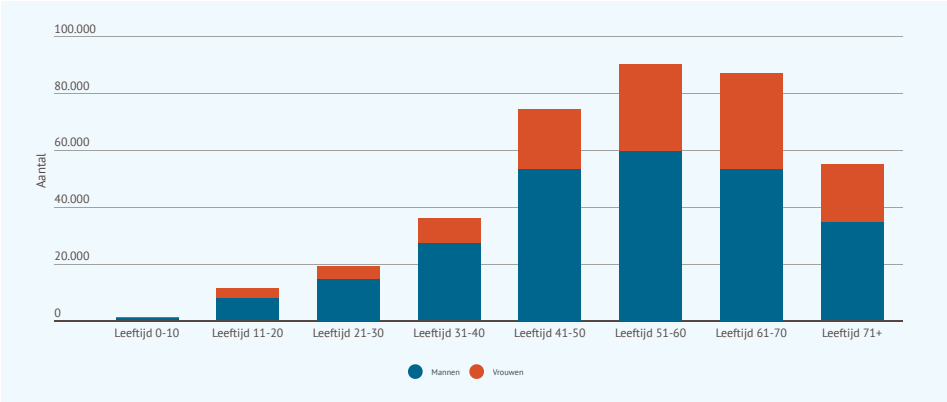
Ontwikkelingen in de golfbranche

Cijfers over de Nederlandse golfmarkt laten trends zien, trends die clubs en banen bijvoorbeeld kunnen gebruiken bij het maken van beleid. De database van de NGF laat interessante ledencijfers zien, de NVG heeft tijdens het Nationaal Golf Congres in januari belangrijke data gepresenteerd en er zijn ook Europese cijfers ter vergelijk.

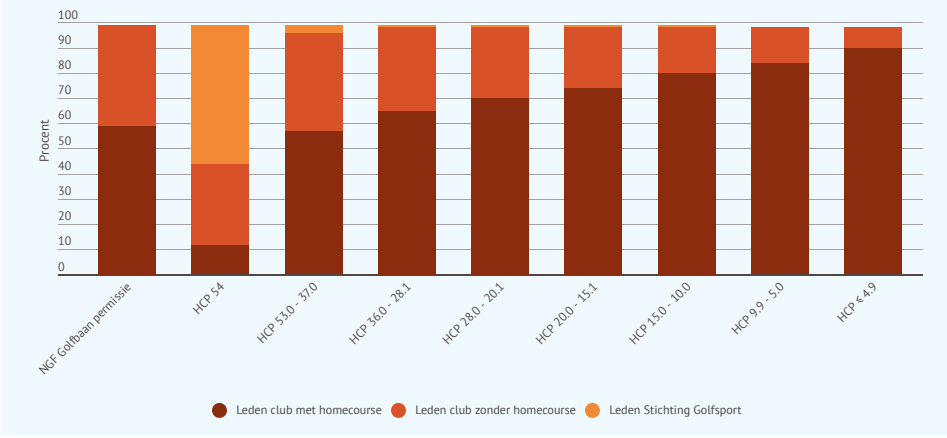
Ontwikkelingen golfers in Nederland



1 • Ontwikkeling leden Nederland 2016-2018



2 • Verdeling leden Nederland naar leeftijd (peildatum 1-3-2018)



3 • Handicapverdeling per lidmaatschapsvorm (peildatum 1-3-2018)

375.237

geregistreerde golfers in Nederland op 01-03-2018

Mutaties 2016-2018

(Peildata 31-12-2016 en 31-12-2017)

Golfers met homecourse	+12% ↑
Golfers zonder homecourse	-5,5% ↓
Golfers Stichting Golfsport	-26,5% ↓
TOTAAL*	-4% ↓

** Cijfers van 1 maart 2018 vergeleken met die van 31 december 2016.*

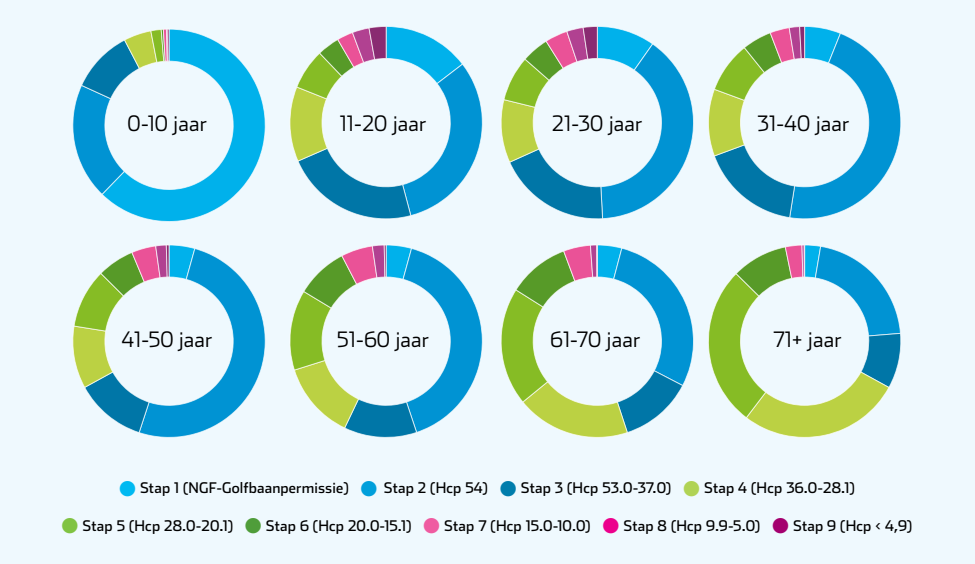
2. Verdeling naar leeftijd
De grootste groep golfers in Nederland is tussen de 51 en 60 jaar. Ruim 60% van alle golfers in Nederland is jonger dan 60 jaar.

3. Handicapverdeling per lidmaatschapsvorm
Golfers die lid zijn van een club met een homecourse hebben een lagere handicap dan leden van clubs zonder homecourse. Het overgrote deel van de leden van de Stichting Golfsport heeft handicap 54.

9-Stappenplan

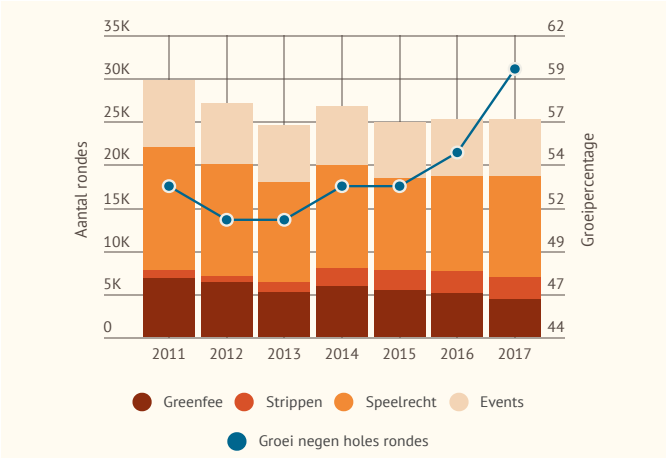
4. Handicapverdeling per leeftijd Zoals te verwachten hebben jongeren de laagste handicaps: tussen 11 en 30 jaar is het percentage van Stap 9 het hoogst ten opzichte van andere leeftijdscategorieën. Verder valt op dat de groep met handicaps die horen bij stap 4 tot en met 6 steeds groter wordt naarmate de golfers ouder worden en de groep die in stap 1 tot en met 3 zit steeds kleiner. De golfer wordt dus met de jaren beter.

Bron grafieken 1 tot met 4: NGF

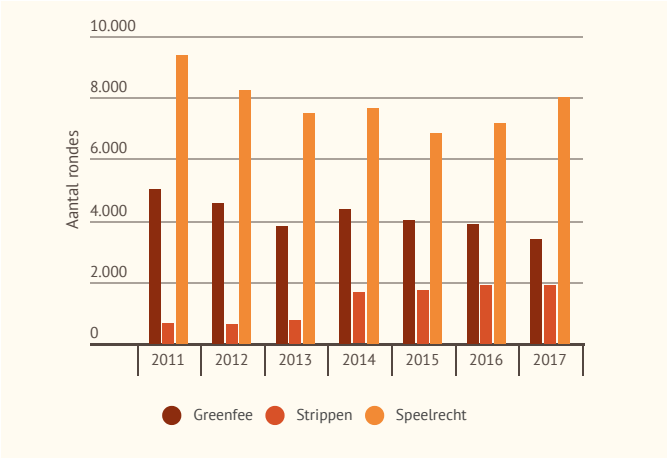


4 • Handicapverdeling per leeftijd (peildatum 1-3-2018)

Gespeelde rondes en omzet



5 • Gemiddeld aantal 9 holes rondes per 9 holes



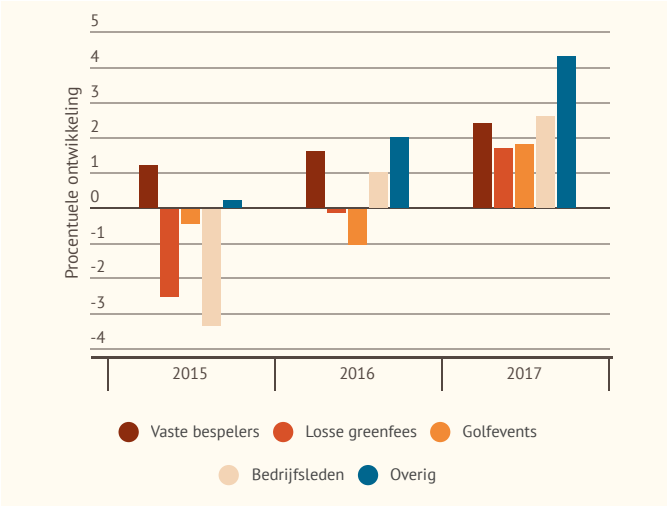
6 • Aantal rondes per golfbaan per jaar per type

5. Gemiddeld aantal 9-holesrondes per 9 holes De blauwe lijn geeft aan dat het aandeel van 9-holesrondes toeneemt. Was in 2011 nog 51% van alle ronden 9-holesrondes, in 2017 was dat 60%. Hoewel er een gelijke bezetting is de afgelopen jaren, neemt het totaal aantal gespeelde rondes toe omdat het aandeel 9-holesrondes blijft stijgen.

6. Aantal rondes per golfbaan per jaar per type Na een daling begint het aantal ronden van golfers met een lidmaatschap weer toe te nemen, het aantal ronden via een greenfee neemt af en andersoortige producten zoals ronden via strippenkaarten is met maar liefst 185% toegenomen in zes jaar tijd.

7. Ontwikkeling omzet golfbanen 2015-2017 De omzet uit losse greenfees en golfevents laten in 2017 weer een stijging zien.

Bron grafieken 5 tot en met 7: NVG

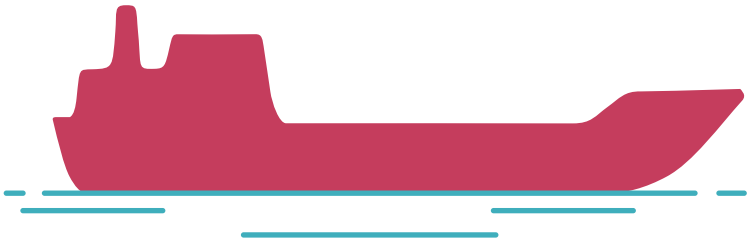


7 • Ontwikkeling omzet golfbanen 2015-2017



VAN OLIETANKER NAAR SPEEDBOOT

Wij maken uw organisatie wendbaar





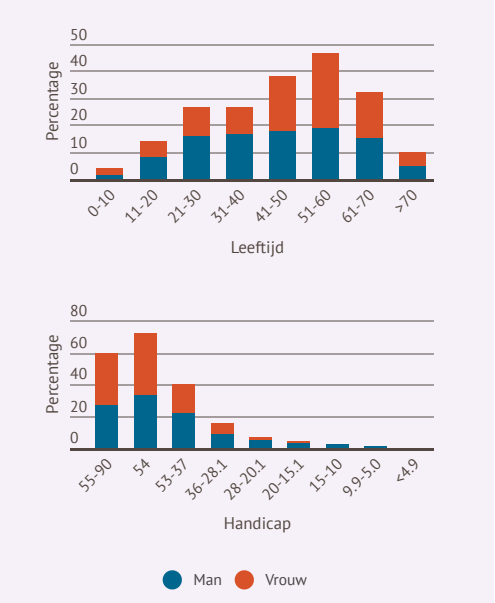
Numa | Digital Accelerator

Nieuwe en gestopte golfers

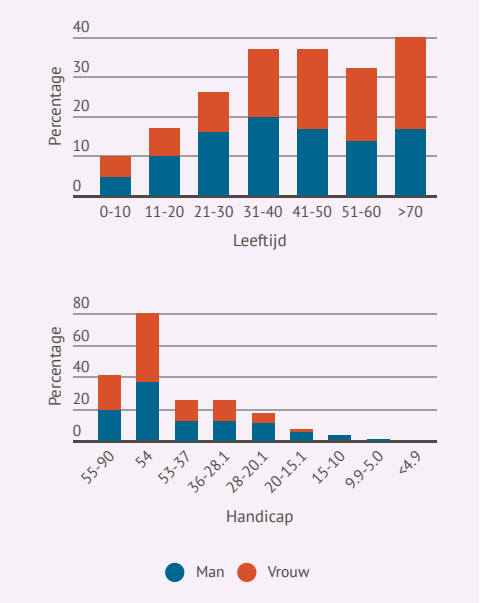
8. Nieuwe golfers Relatief veel vrouwen tussen 50 en 60 jaar beginnen met golf, mannen laten een gelijkmatiger beeld zien: vanaf 20 jaar tot in de 60 begint een ongeveer gelijk percentage met golf.

9. Gestopte golfers Veel golfers die stoppen zijn tussen de 30 en 50 en hebben handicap 54. Hoe beter golfers worden, hoe minder ze afscheid nemen van de sport.

Bron grafieken 8 en 9: NGF

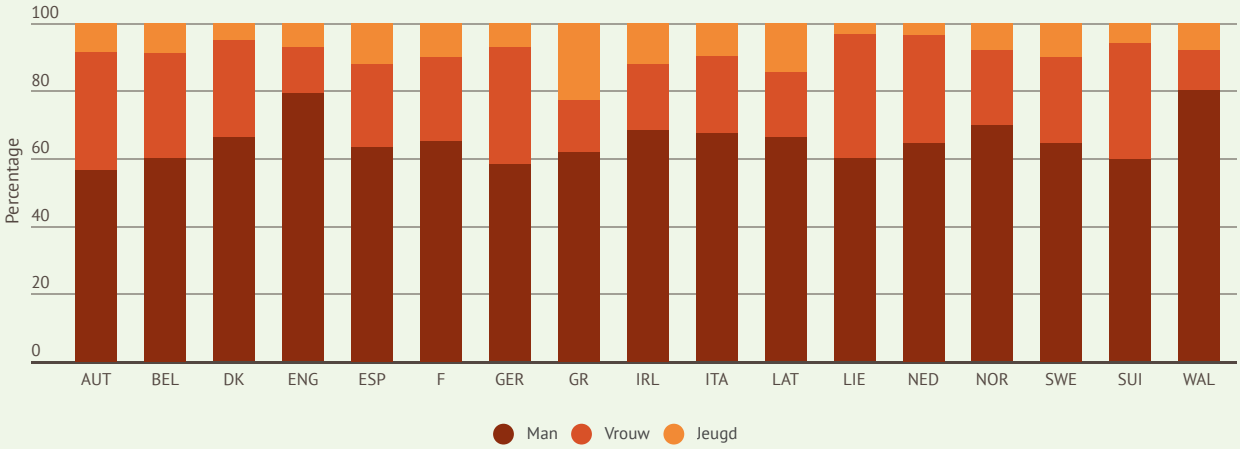


8 • Nieuwe golfers (circa 18.000)

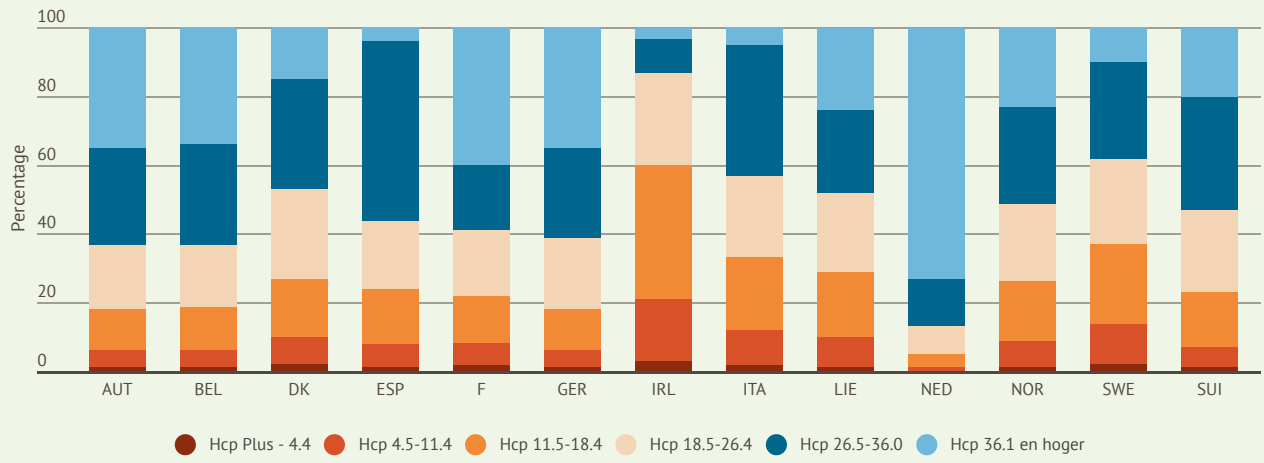


9 • Gestopte golfers (circa 20.000)

Verdeling golfers in Europa



10. Aantal georganiseerde golfers
Nederland kent het een na laagste percentage jeugdgolfers in Europa. Wat betreft het percentage golfende vrouwen staat ons land op de 4de plek.



11. Handicaps van georganiseerde golfers
Nederland kent het grootste percentage golfers met een hoge handicap. De doelstelling van de NGF is dan ook om deze groep te activeren.
Bron grafieken 10 en 11: European Golf Benchmarking data 2017, KPMG

Tekst en beeld: Bert van der Toorn



“De club heeft geen eigen voordeur, dat is de uitdaging”

De 52-jarige Kitty Bos was eerst baanmanager bij Golfbaan Landgoed Bleijenbeek, inmiddels is zij al drie jaar voorzitter van Golfclub Welderen. Hoe kijkt zij naar de ontwikkelingen binnen haar golfvereniging?

KITTY BOS | **LEEFTIJD** 52 | **FUNCTIE** Voorzitter Golfclub Welderen | **HANDICAP** 9,3 | **WOONPLAATS** Oosterbeek | **MOTTO** ‘Het glas is altijd halfvol!’

Hoe kwam je met golf in aanraking? "Door mijn moeder, een van de eerste leden hier, en mijn zus die al sinds haar achttiende golft, ben ik uiteindelijk in 2003 gaan golfen. Ik werd onwijs gepakt door het spelletje en werd lid van Golfclub Welderen. In 2004 ben ik als golfbaanmanager van Bleijenbeek aan de slag gegaan. Daar ben ik bij de oprichting betrokken geweest, toen het nog echt een maanlandschap was. Later heb ik nog een jaar bij Welschap gewerkt. Vier jaar geleden werd ik als lid van de Golfclub Welderen gevraagd als vicevoorzitter en een jaar later als voorzitter."

Was dat een makkelijke stap? "Ik heb daar toch een tijdje serieus over moeten nadenken want het heeft natuurlijk best wat consequenties. Ook omdat ik hier al gewerkt heb en door mijn tijd bij Bleijenbeek kende ik het belang van de andere kant van de tafel."

Wat is het verschil tussen baanmanager en voorzitter? "Als voorzitter ben ik vrijwilliger en ben ik vooral bezig met de inrichting van het verenigingsleven. Als baanmanager ben je met commercie bezig. De exploitant moet initiatief nemen om nieuwe golfers binnen te krijgen en als vereniging ben je er zodra iemand over de drempel is. Maar uiteindelijk wordt het lidmaatschap afgesloten met de exploitant."

Heeft je opleiding geholpen in die functies? "Door mijn opleiding, de Hogere Hotelschool in Den Haag, snap je wat dienstverlening is. Gastvrijheid moet altijd voorop staan. Vriendelijkheid kost niks en je bereikt er heel veel mee, hoe makkelijk is dat?"



"Met zo'n bestuur en club krijg je vrienden voor het leven"

Ben je een moderne voorzitter? "Het glas is bij mij altijd halfvol. Ik ben graag aan het werk met positieve dingen. Ik vind het leuk om mensen te verbinden. Ik ben niet voor mezelf voorzitter, we zitten er met het bestuur om het clubleven beter te maken door te luisteren naar wat de leden echt willen. Niet achterover leunen en afwachten. Dus misschien ben ik toch een moderne voorzitter."

Is de golfwereld nog een mannencultuur? "Nee, er zijn nog wel meer mannen dan vrouwen, maar dat heb je ook in het bedrijfsleven. Ik vind het ook niet zo belangrijk. Een goede mix is belangrijker, want je brengt uiteindelijk allemaal iets."

Werken jullie ook met Players 1st? "Ja, er is mede door Players 1st meer bevlogenheid ontstaan binnen het bestuur doordat je een beter beeld krijgt van wat de leden vinden en verwachten. Niet alleen van de vereniging maar ook van alle faciliteiten. Zo kunnen we samen met de exploitant werken aan verbeteringen. Door enquêtes voor nieuwe leden/golfers weten we dat we hen beter moeten begeleiden. Als je voor het eerst op een golfbaan komt, heb je geen idee. De dingen die voor ons normaal zijn, zoals handdoeken die standaard in de kleedkamers liggen, het verenigingsleven en het inschrijven voor een wedstrijd zijn voor nieuwe golfers onbekend. De vereniging is wel aanwezig op de golfbaan maar we hebben geen eigen voordeur dus dat is de uitdaging. Naast de welkomstdagen en -wedstrijden zorgen we met ons programma *Een warm welkom* dat ieder nieuw lid een afspraak krijgt met iemand van de nieuweledencommissie waarbij het wel en wee van de golfbaan en golfclub wordt toegelicht."

Bestaan er nog golfclubs over twintig jaar? "Dat denk ik wel. Het verenigingsleven, de clubjes binnen de club, de gezelligheid, het saamhorigheidsgevoel, het ergens bij willen horen... Dat zijn de belangrijkste redenen voor mensen om lid te worden van een (golf)vereniging. Golf is geen individuele sport zoals er zo vaak door buitenstaanders wordt gezegd. Er zijn maar weinig golfers die voor hun lol in hun eentje de baan in gaan. We willen ook aan de slag met sportief beleid. Daarmee zorg je dat leden meer gaan lessen met als doel de handicap te verlagen. Golfers met een lagere handicap blijven immers bewezen langer bij een club. Ook een betere regelkennis hoort daarbij. We zullen met de golfschool en de exploitant overleggen hoe we dit kunnen stimuleren."

Wat vind je het leukste aan je functie? "Met het bestuur als team werken en leden verbinden. Natuurlijk zijn we het niet altijd met elkaar eens. Maar met zo'n bestuur en club krijg je vrienden voor het leven."

Tekst: Eefje Kievits | Beeld: Laurens Morel



In het kielzog van het Watersportverbond

Het Watersportverbond heeft de afgelopen jaren intensief geïnvesteerd in een jeugdprogramma. En met succes; er is een toenemende stroom van jonge watersporters. De NGF probeert met GOLF RAAK! meer kinderen met golf te laten kennismaken en kijkt ter lering en inspiratie over de bondsgrenzen heen.

Waar de elementen wind en water doorgaans het golfen uitdagender al dan niet lastiger maken, kan de watersport niet zonder.

Het Watersportverbond heeft de afgelopen 3,5 jaar zijn sport intensief bij de jeugd gepromoot. Zo werd een lesprogramma ontwikkeld aan de hand van de legendarische Volvo Ocean Race (de langste en zwaarste zeilrace ter wereld) genaamd *Proef de Zee*. En met het landelijk rondreizend watersportevenement *Optimist on Tour* kunnen kinderen de watersport kosteloos leren kennen. Inmiddels hebben al meer dan 50.000 kinderen op deze eigentijdse manier kennisgemaakt met de watersport, waarvan dertien procent is doorgestroomd naar een aangesloten watersportvereniging of zeilschool. De werkwijze van het Watersportverbond vormt een interessante leerschool voor de NGF en het jeugdprogramma GOLF RAAK!

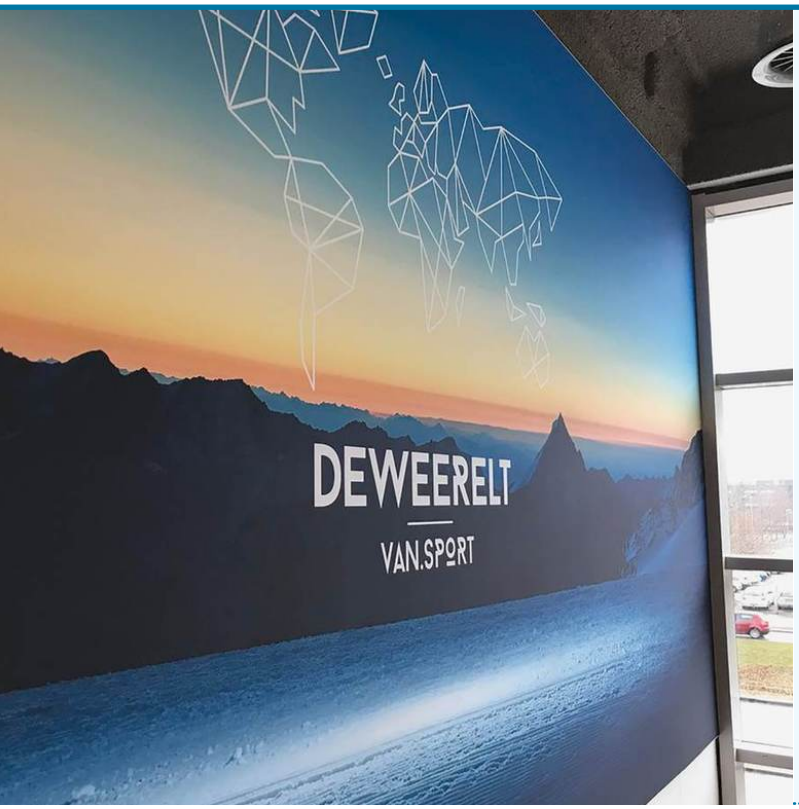
In hetzelfde schuitje De watersport bevond zich voor 2014 in hetzelfde schuitje als golf. Er was onvoldoende aanwas voor een nieuwe toekomstbestendige generatie. Behalve water, wind en een bootje was er meer nodig om mensen - en in het bijzonder kinderen - in contact te brengen met sporten op en in het water. Destijds werd in samenwerking met hoofdsponsor Delta Lloyd het programma *Optimist on Tour* opgetuigd. Inmiddels is het zeilcircus beland in een nieuwe fase en is het hoger liggende plan, om na drie jaar financieel onafhankelijk van de hoofdsponsor het programma door te kunnen zetten, met vlag en wimpel geslaagd. Ilse Köpping (op de foto hierboven) is hoofdinstructrice en woordvoerster van *Optimist on Tour* en ziet overeenkomsten met golf. “Wij moeten laten zien hoe leuk de sport is. Ik denk dat de NGF met het programma GOLF RAAK! eenzelfde effect teweegbrengt: voor het eerst tegen een golfbal slaan geeft net zo’n magisch gevoel als wanneer je voor het eerst wind in je zeilen voelt. De eerste kennismaking met een voor kinderen vrij onbekende en initieel onbereikbare sport, wordt ineens mogelijk gemaakt. De programma’s creëren een onderlaag

“Bij het ene kind zal het vonkje sneller overslaan dan bij het andere kind.”

voor breedtesport die ook op het water hard nodig is voor een gezonde toekomst en consistente kweekvijver voor het topsportcircuit.”

Verankerd in het programma Het Watersportverbond gaat graag de samenwerking aan met verenigingen en zeilscholen, die tijdens de *tourdagen* instructies geven en meedenken in de ontwikkeling van nieuwe diensten en producten voor jeugdige watersporters. Andersom ondersteunt het Watersportverbond deze verenigingen en zeilscholen met kennis en opleidingen en hoopt zij veel jeugdige watersporters door te kunnen sturen. Ilse Köpping: “Om de kinderen blijvend te binden, is het essentieel dat ze doorstromen naar verenigingen en zeilscholen. Zeilscholen zijn, naast onze verenigingen, een fantastische partner waarmee wij meer kinderen kunnen laten kennismaken met de watersport. Door kinderen op jonge leeftijd enthousiast te maken en ze plezier te laten beleven, is de kans groter dat zij op latere leeftijd actief blijven op het water. Ook kunnen zij zo beter worden en is de kans groter dat zij doorstromen naar een aangesloten vereniging om bijvoorbeeld te gaan wedstrijdzeilen. Verdere bijvangst is de steeds intensievere samenwerking tussen zeilscholen en watersportverenigingen, onder andere door de ondersteuning bij het opleiden of faciliteren van instructeurs of door deelname aan programma’s zoals *Optimist on Tour* en de *Q-cup*. Hiermee versterken we de watersport en onze aangesloten watersportverenigingen.”

Dertien procent stroomt door Ruim dertien procent van de kinderen die deelnemen aan *Optimist on Tour*, wordt binnen twee weken na afloop van het evenement ontvangen op een zeilschool of bij een vereniging voor nog een gratis proefles. “Kinderen krijgen een dichtgeplakte envelop mee naar huis voor de ‘ouders/verzorgers’ met een brief waarin een kennismakingsles wordt aangeboden. Dit kan een aparte les zijn voor een hele groep, maar kinderen kunnen zich ook individueel aansluiten bij reguliere zeil- en/of kanolessen. Om deze vervolglessen extra aantrekkelijk te maken kunnen de kinderen online het Otterboek aanvragen. Dit is een leerzaam werkboek over het leven in het water, hoe de boot eruit ziet, wat je aan moet én een zeillogboek met stickerpagina waarin kinderen kunnen bijhouden wat ze hebben geleerd. De kinderen worden hiermee op een positieve en speelse manier beloond voor hun deelname aan een vervolgles.” →



Samenwerken in DeWeerelt

Dit artikel laat een mooi voorbeeld zien van samenwerking. Sinds de NGF met vier andere grote sportbonden verhuisd is naar DeWeerelt in het Utrechtse Papendorp, is veel kennis en kunde in de sport gebundeld. Het kleurgebruik in het logo van DeWeerelt verwijst niet voor niets naar de vijf olympische ringen die samen de continenten van de wereld vertegenwoordigen. En naar de olympische waarden die de bewoners van DeWeerelt met elkaar verbinden. Naast de KNHB, NGF, NeVoBo, NSkiV en het Watersportverbond, biedt de locatie ook huisvesting aan Gehandicaptensport Nederland, Leadingcourses.com, Kenniscentrum Sport, NOC*NSF, Special Heroes, Special Olympics Nederland, Sportivents, TIG Sports en De Werkgevers in de Sport (WOS). Allemaal partijen die een hart hebben voor de sport en elkaar verder kunnen en willen helpen.

DEWEERELT
VAN.SPORT

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



Deloitte.

"Voor het eerst tegen een golfbal slaan, geeft net zo'n magisch gevoel als wanneer je voor het eerst wind in je zeilen voelt."

De Otterclub Voor deelname aan *Optimist on Tour* zetten de ouders een handtekening onder een overeenkomst. "Kinderen gaan het water op en dat is natuurlijk niet zonder gevaren", zo legt Ilse Köpping uit. "Het is een formaliteit en begrijpelijk dat deze overeenkomst wordt getekend. Het is een waardevol contactmoment met ouders waarbij we hen kunnen informeren over het programma. Inmiddels is het kind al in een bootje gestapt en binnen hetzelfde gesprek schrijven de ouders het kind in bij de digitale Otterclub. Uit naam van Ossie de Otter ontvangen zij dan maandelijks de *Otterpost*, een digitale nieuwsbrief met leuke weetjes en nieuwtjes gericht op kinderen. We onderhouden inmiddels met 17.000 kinderen ook digitaal contact."

Het 'geheim' Het succes van de afgelopen 3,5 jaar zit hem met name in het continu verder ontwikkelen van het programma. "Natuurlijk is een kind niet gelijk voor het leven een watersporter zodra het voor het eerst in een zeilbootje stapt. Bij het ene kind zal het vonkje sneller overslaan dan bij het andere kind. Het *geheim* zit 'm in de educatieve lessen op de basisscholen vooraf en de opvolging door de zeilscholen en -verenigingen achteraf. Dit vloeit inmiddels naadloos in elkaar over." ●



DE KOERS VAN GOLF RAAK! IN 2018

Mascotte Spot en GOLFTEAM RAAK! hebben ook in 2018 de agenda weer gevuld met grote evenementen waar het grote golfcircus - het inmiddels beroemde funpark - neerstrijkt. Met de bedoeling om zo veel mogelijk kinderen te laten kennismaken met golf en hen te bewegen om eens op een golfclub te komen kijken voor een echte les. Al in april kan voor kinderen de lol niet op tijdens Koningsdag in Groningen en daarna staat RAAK! bij de Champions Trophy Hockey in Breda en de Finish van de Volvo Ocean Race in Scheveningen. Natuurlijk zijn de ING Golfweek en het KLM Open ook het toneel waar kinderen van omliggende basisscholen enthousiast in contact komen met golf. GOLF RAAK! kiest de evenementen uit waar vooral gezinnen en kinderen verwacht worden in grote bezoekersaantallen. Andere sportbonden staan ervoor open om hierin samen te werken omdat het een leuke aanvulling is op hun programma. We nemen niet elkaars wind uit de zeilen, maar zijn ervan overtuigd dat een kind kiest voor de sport die hem op dat moment interesseert. Een klassieke win-winsituatie. Meer weten over GOLF RAAK! of hulp nodig met het aanspreken van kinderen? Patty Smit vertelt graag meer over het programma: patty.smit@ngf.nl.

YEAH!

Tekst: Sietse Herrema | Beeld: Koen Suyk



Biedt online golf kansen?

De game-industrie is wereldwijd immens en ook in de golfwereld ontwikkelt de virtuele versie van de sport zich razendsnel. Groot voordeel van golf: je slaat met een echte club tegen een echte bal. Er komt geen joystick aan te pas. Daarom zou het in de toekomst wel eens een kans voor de branche kunnen zijn.

Het lijkt een onomkeerbare trend in de sportwereld, eSports. Het competitief spelen van computerspellen op hoog (wereld)niveau.

Soms min of meer simultaan aan de *echte* competities. Zo bestaat naast onze Nederlandse voetbaleredivisie ook een E-divisie waarin gamers namens de betaaldvoetbalclubs virtueel strijden om het kampioenschap in FIFA 17 Ultimate Team. Ajax en PSV presenteerden zelfs officieel hun nieuwe *e-spits* en er vinden serieuze transfers plaats. Er gaat ook steeds meer geld in om. Zo won de Max Verstappen van het virtuele Formule 1 racen, de Nederlander Bono Huis, 225.000 dollar in Las Vegas tijdens een grote eRace vorig jaar.

Echte swings Voor de golfbranche is het een interessante trend. Golf is namelijk bij uitstek een sport die zich goed digitaal laat vertalen; het gaat niet om de behendigheid met controller of joystick maar om echte swings, met echte clubs en echte ballen. Dit geeft een andere dimensie aan deze *game*; waar FIFA 17-gamers niet overdreven veel feeling met voetbal hoeven te hebben, kun je als online golfer niet zonder de technische en zelfs tactische golfskills. Online golf is nu nog een hoofdzakelijk Amerikaanse aangelegenheid maar je ziet steeds meer Europeanen op de virtuele Tour omdat SkyTrak, de launchmonitor die gebruikt wordt voor het registreren van slagen, hier de markt aan het openbreken is. En zodra eGolf aan terrein wint en meer Nederlandse spelers (c.q. klanten van onze golfbanen) zich ervoor interesseren, is het goed te weten waar het over gaat.

Virtuele majors Michael Baas Becking (47) is een van de weinige Nederlanders die zich al actief bezighoudt met online golf. Hij bouwde zijn eigen simulator in de studeerkamer en dankzij de SkyTrak launchmonitor worden zijn slagen geregistreerd. De software, in dit geval het spel The Golf Club, vertaalt de gegevens van de launchmonitor naar het scherm. Dankzij een microfoon en een webcam heeft Michael contact met zijn tegenstanders. Baas Becking: “Op de simulator spelen is leuk, maar op een gegeven moment wilde ik de competitie aangaan met anderen.” Eind november 2017 meldde hij zich via een website aan voor een toernooi van de TGC 2017/2018 Winter Tour. Wie wil meedoen op de Tour, heeft eerst een handicap nodig en moet de Qualifying School doorlopen. “Dat doe je door vijf scores in te leveren. Net als in het echt. De

"Online golf heeft er alleen maar voor gezorgd dat ik meer zin heb gekregen om de baan in te gaan."

toernooien die we spelen volgen het schema van de PGA Tour. Iedereen maakt kans want het is met handicapverrekening." Een normaal toernooi gaat over twee rondes van achttien holes. Deelnemers hebben een week de tijd om de twee rondes te spelen. "Een major is drie rondes", vertelt Baas Becking, die na tien toernooien met zijn virtuele prijzengeld hoog op de Order of Merit staat. Van echt prijzengeld is nog geen sprake.

Van binnen naar buiten Naast wedstrijden gebruikt Michael Baas Becking zijn simulator ook om aan zijn spel te werken, en niet zonder succes. "Het is toch makkelijker dan twintig minuten rijden naar de drivingrange. En ik heb een abonnement bij het online instructieplatform *Me and my Golf*. Met die video's kom je een heel eind. Het is natuurlijk niet hetzelfde als les nemen bij een PGA Professional – wat ik ook nog regelmatig doe – maar het heeft wel geholpen om van mijn slice af te komen. Ik heb nu zelfs een draw op mijn ballen. Dat vind ik echt kicken: leren waarom je iets fout doet en het zelf oplossen." Met al dat enthousiasme vragen we ons af of eGolfers nog wel eens buiten komen. We stellen tijdens de wedstrijd via de webcam deze vraag aan de tegenstander van Baas Becking, de Amerikaanse Bob (met virtual handicap +4) en komen erachter dat hij alleen nog maar voor simulatorgolf gaat. "Ik heb te weinig tijd. Kinderen, werk, je kent het wel." Voor Baas Becking geldt het tegendeel. "Ik heb vanochtend negen holes op Kralingen gespeeld! Online golf heeft er alleen maar voor gezorgd dat ik meer zin heb gekregen om de baan in te gaan." Op die manier zouden golfbanen wel degelijk kunnen profiteren van deze trend.



Michael Baas Becking heeft een virtuele handicap van 7, zijn echte handicap is 22.

Screen golf heel normaal in Zuid-Korea

Leidt simulatorgolf tot meer golf en kan het een manier om zijn om nieuwe jonge golfers aan te trekken? Zuid-Korea is een goed voorbeeld van een golfland waar dat zeker het geval is. In het golfgekke land is het heel normaal dat nieuwe golfers beginnen op een simulator in plaats van op het gras. Uit onderzoek blijkt dat tachtig procent van de Koreaanse golfers is begonnen met *screen golf*, de term die de Koreanen gebruiken voor de virtuele variant. Met 5.500 simulatorgolflocaties (tegenover 650 golfbanen) is het een belangrijk onderdeel van de Koreaanse golfcultuur. Je loopt naar binnen, huurt voor pak 'm beet twintig euro een golfsimulator en speelt een virtuele ronde van achttien holes op de baan die je wilt. Het gaat er zelfs zo ver, dat screengolfwedstrijden op televisie worden uitgezonden. En volgens Koreaanse bronnen worden die heel goed bekeken. Marktleider in Korea is simulatorbouwer Golfzon. Het bedrijf heeft wereldwijd dertigduizend simulators waar twee miljoen gebruikers per jaar 56 miljoen rondes spelen. Buiten Korea worden simulatoren vooral gebruikt voor clubfitting of simpel entertainment. Er zijn nog weinig faciliteiten met meerdere simulatoren (in het gemiddelde screengolfcentrum in Korea staan meer dan tien simulatoren) waar competities worden gespeeld en serieuze golfers het hele jaar aan hun spel kunnen werken.

Tekst en beeld: Bert van der Toorn



“Digitale data helpen me een betere golfer te worden”

Met zijn online marketingbedrijf is Toine Dinkelberg sponsorlid bij golfclub Gaasterland. Hij is actief gebruiker van de Golf Academy en de app GOLF.NL en zakte afgelopen seizoen flink met zijn handicap. Hebben de tools hem geholpen?

TOINE DINKELBERG | **LEEFTIJD** 52 | **LID VAN** Golfclub Gaasterland | **HANDICAP** 21,5 | **WOONPLAATS** Sneek | **WERKERVARING** Chief Digital Officer/ Online Marketing | **MOTTO** ‘Keep Calm and Play Golf’

Hoe gebruik je De Golf Academie? "Eigenlijk doe ik twee dingen. Ik gebruik de video-oefeningen van De Golf Academie echt voor mijn training. Vervolgens maak ik aantekeningen van de tips van mijn pro Rob Oosting die ik gelijk verwerk in De Academie. Zo langzamerhand heb ik bijna mijn eigen swingroutine opgebouwd op basis van die tips. Rob kan ook mijn aantekeningen inzien dus als er iets niet klopt, kan hij dit aanpassen. Verder geef ik zelf theorieles aan beginnende golfers en die wijs ik dan ook gelijk op het bestaan en het gebruik van De Academie. We oefenen dan ook met de NGF Regelexamens die op de site staan."

Zijn er hier veel spelers die dit zo gebruiken? "Nee, nog niet veel. Ik denk wel dat het vooral door jongere golfers zal worden opgepakt."

Hoe gebruik je de app GOLF.NL? "Die gebruik ik vooral voor het invullen van mijn qualifying-kaarten. Tegenwoordig gaat dat uitstekend maar in het begin was er iemand van de club die de q-kaarten vanuit de app er weer uithaalde omdat het volgens de regels nog niet zou mogen. Het is inmiddels opgelost en nu is de procedure ook binnen onze vereniging geadopteerd."

Kan je met jouw werkervaring nog iets bij de golfclub? "Ik hou samen met iemand anders de website bij en ik ondersteun bij het onderhouden van het ledengedeelte op die site. En het cms is door ons bedrijf geleverd. Natuurlijk krijg je indirect wel eens een aanvraag maar ik ben hier vooral op de golfclub voor mijn ontspanning, niet om klanten te werven."



"Zo krijg je veel beter een beeld van wat er nog fout gaat"

Helpen de digitale tools je echt om beter te golfen? "De Golf Academie helpt mij echt om regelmatig te zien wat de tips zijn geweest van de pro en om die bij te houden. Als je weer eens alles naar links slaat, kijk je even terug. Dus dat heeft me zeker geholpen het afgelopen jaar."

Werken ze als een soort stok achter de deur? "De app stimuleert omdat je een mooi overzicht hebt van al je kaarten met allerlei grafieken. Met mijn liefde voor digitalisering helpt dat zeker. Verder is het mooie bij De Golf Academie dat je je resultaten van diverse oefeningen kunt ingeven en bijhouden. Zo krijg je veel beter een beeld van wat er nog fout gaat. Bewust onbekwaam, onbewust bekwaam, …."

Hoe zie je de toekomst van golf? "Je ziet vooral jongere spelers al veel met smartwatches in de baan. Zelf vind ik dat te veel afleiden. Ik gebruik wel zo'n kijkertje, dat vind ik prettiger. Ik wil vooral genieten van het buiten zijn. Verder denk ik dat er steeds vaker ronden van negen holes gespeeld gaan worden. Dat zie je nu al gebeuren."

Heeft een 9-holesbaan nog nadelen? "Voor vrije golfers is het wat lastiger. Drie tot vier keer per week worden hier wedstrijden gespeeld, wat natuurlijk prima is, maar dan is een 9-holesbaan wat beperkter open voor andere spelers. Er wordt altijd wel ruimte gemaakt, gasten zijn zeer welkom!"

Hoe komen ze bij Gaasterland aan nieuwe leden? "Als lid mag je mensen opgeven voor drie gratis golflessen. Zo kan je zelf proberen ook wat jongere golfers naar de golfclub te krijgen. In april starten er zo weer veertig mensen. De pro kan daar uit putten voor zijn lessen en voor de club zijn het weer veertig potentiële leden."

Waarom ben je eigenlijk golfen? "Ik heb een kantoorbaan dus golf betekent voor mij dat ik buiten ben. Ik kan niet niets doen. Wandelen vind ik leuk, maar dan ga ik liever de baan in en ballen slaan. Ook het competitieve aspect vind ik mooi. Of je nu een goede of slechte ronde speelt, de volgende dag wil je gelijk weer spelen om het beter te doen. De gezelligheid vind ik heel belangrijk, maar 's morgens heel vroeg alleen de baan in is ook heerlijk."

Wat zijn je doelen voor dit jaar? "Ik weet niet of het realistisch, maar ik wil tussen de handicap 16 en 18 uitkomen."

DE GOLF ACADEMIE
POWERED BY NGF, PGA HOLLAND & NVG



Actievere en betere golfers dankzij de compleet vernieuwde De Golf Academie

Volg de ontwikkeling van je leden met het vernieuwde dashboard

Ondersteun je leden met oefeningen aan de hand van het NGF 9-stappenplan

Bied je pro's een tool voor lesschema's, instructie en meer interactie met leden

Feit: 'Gebruikers van De Golf Academie verbeteren hun handicap aanzienlijk sneller dan niet-gebruikers'

Gratis voor clubs, pro's en leden!

De vernieuwde versie van De Golf Academie gaat in mei live.
Alvast een sneak preview zien? Ga dan naar:

www.degolfacademie.nl/nieuw

Hoofdsponsor van het Nederlandse golf
ING Private Banking



VOOR U GESPOT

Liefde via de sport

Geen app of online datingprogramma kan hier tegenop: de sport speelt nog steeds een grote rol in de liefde. Eén op de zeven Nederlanders heeft weleens een serieuze relatie of affaire gehad via de sport. Voor leden van een sportvereniging is dat bijna een kwart (23%) en mannen (15%) ontmoeten vaker iemand via de sport dan vrouwen (12%). De frequentie van sporten is wel van invloed op het aantal serieuze relaties, maar niet op seksuele contacten of affaires.

Internet en apps gaven de afgelopen jaren veel nieuwe opties voor het vinden van de liefde. Toch is het aandeel Nederlanders met een relatie gelijk gebleven. Waar het meer anonieme uitgaansleven terrein verloor aan internetdating en ontmoetingsapps als Tinder, bleven de traditionele sociale kringen (vrienden, school/ opleiding en vereniging) in stand bij het vinden van een partner. 5% van de Nederlanders heeft de huidige of laatste partner ontmoet via de sport.

Bron: Mulier Instituut - factsheet Liefde door de sport (2018)

ACUSHNET NEDERLAND BV • Heibloemweg 3, 5704 BS Helmond • www.footjoy.co.uk
©2018 Acushnet Company. All rights reserved.



Introductie van FootJoy's meest krachtige en comfortabele schoen ooit,
met door de Tour bewezen PowerStrapTM en LaunchPodTM technologie.

#1 SHOE IN GOLF

FEEL THE JOY



Uw klanten houden ook graag vrije tijd over. U kunt ze helpen door betalen in ieder contactkanaal makkelijk te maken. En daarmee helpt u ook uw eigen organisatie. AcceptEasy is de specialist voor *non-shop payments* in binnen- en buitenland. Voor abonnementen, facturen en herinneringen, of nog even iets kopen via WhatsApp. Meer informatie op AcceptEasy.com

AcceptEasy
Paying Attention



Gefascineerd door gras

Dat de Nederlandse golfsport bloedserieus bezig is om in 2020 de banen gezond te houden zonder het gebruik van pesticiden, blijkt alleen al uit de aanstelling van een hoogleraar Turfgrass Ecology aan de universiteit in Wageningen. Waar is Bernd Leinauer mee bezig en welk verschil kan hij maken?

"Als kleine jongen vond ik het heerlijk om op blote voeten door een weiland te rennen", zegt Bernd Leinauer.

"Het gevoel van het gras, maar ook de geur! We voetbalden uren met een boom die als doelpaal dienst deed. Dat was thuis en thuis is Beieren. Daar kwam nog eens bij dat mijn vader een bedrijf had dat tuinen aanlegde. Hij zei mij eens dat ik al greppels groef voor ik bij wijze van spreken kon lopen." Nu is Bernd Leinauer hoogleraar aan de Universiteit van New Mexico. "Daar houd ik mij vooral bezig met de relatie tussen gras en water. Vooral het zoutgehalte", zegt hij. "En omdat je niet alleen hoogleraar bent, maar ook een door de staat betaalde ambtenaar heb je de taak om adviezen te geven op het gebied van watergebruik op allerlei sportvelden, maar eveneens in parken."

Weinig tijd In Nederland heeft een Leinauer een heel andere taak: helpen bij de ontwikkeling van duurzaam beheer voor golfbanen en andere sportvelden. Hij is met financiële steun van de Turfgrass University Research Foundation (TURF) – een samenwerkingsverband van de NGF, de NVG en de NGA – een jaar geleden benoemd tot buitengewoon hoogleraar Turfgrass Ecology aan de WUR, de Wageningen University & Research. "Voor één dag in de week. In de praktijk betekent dit dat ik een paar keer per jaar twee tot drie weken in Wageningen ben. Maar tussendoor is er veel contact via e-mail en Skype." Met wat wij in ons land 0,2 fte noemen kun je niet te veel hooi op je vork nemen. En golf heeft – zeker met de beperkingen die de overheid voor ogen heeft op het gebied van pesticiden – nogal wat op zijn bordje gekregen. Maar de aanstelling van Leinauer past goed in de aanpak van de golfclubs, de baaneigenaren en greenkeepers om in het kader van de Green Deal aan te tonen dat de golfsport er alles aan doet om het gebruik van pesticiden te beperken en waar mogelijk uit te bannen.

Onkruid op fairways "Er speelt veel", zegt Leinauer. "Te veel voor iemand die 52 dagen per jaar beschikbaar is. Daarom is in overleg met de universiteit en TURF besloten om ons vooral met onkruid op fairways van golfbanen, maar ook op bijvoorbeeld voetbalvelden bezig te houden. Dat wordt door *het veld* als het grootste probleem gezien. Madeliefjes, paardenbloemen, klavers – ze mogen er in een weiland prachtig uitzien, maar ze horen niet op een sportveld thuis." Golfers kunnen de sport niet spelen zoals die is bedoeld en op een voetbalveld is er ook nog eens het risico van blessures. Onkruid op fairways heeft invloed op het spel en we mogen niet vergeten dat golf een sport is die bepaalde minimumeisen aan de speelkwaliteit stelt. →



De Heelsumse wordt gebruikt als proeftuin van de wetenschap. Foto: Koen Suyk

"Laten we eerst vaststellen dat een duurzame, structurele speelkwaliteit begint met een goede aanleg van een golfbaan."

"De vraag is of het mogelijk is om dat onkruidprobleem zonder het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen aan te pakken. Dat is ook de opdracht voor Daniel Hahn, mijn PhD-student. Maar pas op: het is een proces van de lange adem. Hoe goed Hahn en ik ook ons in het lab en op een golfbaan – in dit geval die van Golfclub Heelsum – bezighouden met deze problematiek, er zijn geen magische oplossingen die we zomaar uit de hoge hoed toveren." Op Heelsum vormt een van de fairways als het ware een proeftuin van Daniel Hahn. "Waar we nu naar kijken is of zwenkgrassen bij de juiste manier van onderhouden in staat zijn om onkruid te verdringen. Waar moet je aan denken? In de eerste plaats aan een maaihoogte van twee centimeter. Ook moet je het gras de juiste hoeveelheid voedingstoffen geven. Daarnaast is er de mogelijkheid om zwenkgrassen te kweken die van nature de juiste stoffen vrijgeven waar onkruid niet tegen kan. Maar nogmaals, dit is een proces van de lange adem. Je kunt niet in één zomer meteen resultaat boeken. Zo werkt wetenschap niet. Het als het maken van goede wijn. Dat heeft ook zijn tijd nodig. Maar we verwachten wel om in december tijdens het Nationaal Groen & Golf Symposium het een en ander te kunnen laten zien."

Machines en voeding Bernd Leinauer is ervan overtuigd dat de golfbranche al een tijdje op de goede weg is. "Je zou de indruk krijgen dat we bij het onderhoud van golfbanen te lang hebben stilgestaan. Daar is geen sprake van. De inzet op dit gebied heeft zich onder andere vertaald in de ontwikkeling van machines die greenkeepers in staat stellen veel nauwkeuriger, veel gerichter te werken. Maaimachines konden twintig jaar geleden een maaihoogte van vijf millimeter aan. Nu kun je zo tot twee millimeter afstellen. Maar we hebben ook geleerd dat een combinatie van vijf millimeter en rollen van de greens ook een goede speelkwaliteit geeft. Met minder stress voor het gras. Nog een voorbeeld? Voeding voor het gras. Dat kun je nu veel preciezer bepalen, bij wijze van spreken met minidruppels. Je geeft zo nooit te veel of te weinig. En dan hebben we het nog niet eens over de grasveredelingsbedrijven met hoge reputaties en veel ontwikkelingen die daar vandaan komen."

Fulltime hoogleraar Of golf ooit helemaal zonder gewasbeschermingsmiddelen kan? "Laten we eerst vaststellen dat een duurzame, structurele speelkwaliteit begint met een goede aanleg van een golfbaan. Bouw de greens en de tees op de juiste wijze op. Kies voor de goede grassen. Dat is de basis. Ik ben ervan overtuigd dat het instellen van de leerstoel in Wageningen kan bijdragen tot een nog beter duurzaam onderhoud van golfbanen, waarbij het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen dus tot een minimum wordt beperkt. Het is allemaal een proces waarin geld en tijd ook een rol spelen. Ik hoop dan ook dat we over een jaar of vijf hier in Wageningen een fulltime hoogleraar Turfgrass Ecology hebben." Bij het opbergen van pen en notieboekje komt Leinauer nog met een scherpe conclusie. "Het kan niet altijd op een perfecte manier. We moeten bij het onderhouden van golfbanen uitgaan van een balans. Die tussen verwachtingen en werkelijkheid." ●

Leerstoel Turfgrass Ecology

Met medewerking van Professor Dr. Ir. Paul Struik, hoofd leerstoelgroep Centre for Crop Systems Analysis, en Professor Dr. Coen Ritsema, hoofd leerstoelgroep Soil Physics and Land Management, is enige jaren geleden een leeropdracht voor een leerstoel Turfgrass of Ecology opgesteld. Daarin staat nadrukkelijk de relatie-bodem-water-plant centraal waardoor de structurele samenwerking tussen beide leerstoelgroepen is gewaarborgd. En dat is uniek.
In het hele proces was en is een belangrijke rol weggelegd voor de Dutch Turfgrass Research Foundation. Deze stichting heeft tot doel de buitengewone leerstoel te financieren, deze mede te positioneren en te faciliteren. Voor het initiëren en definiëren van onderzoeksprojecten is een Turfgrass Research Advisory Board ingesteld, waarin de WUR, deskundigen uit de praktijk, het bedrijfsleven alsmede de Scandinavian Turfgrass Environment and Research Foundation (STERF) en het gerenommeerde Sports Turf Research Institute (STRI) uit het Verenigd Koninkrijk zijn vertegenwoordigd.
"Wetenschap is de onmisbare schakel voor wat we nog niet kunnen verklaren maar wel willen begrijpen. Met de komst van leerstoel is hierin een enorme stap gezet. Het zal duidelijk zijn dat wij bijzonder verheugd zijn met de komst van Professor Dr. Leinauer", zei Pieter Aalders, voorzitter van de Dutch Turfgrass Research Foundation bij zijn aanstelling.

Tekst: Karianne van der Zant



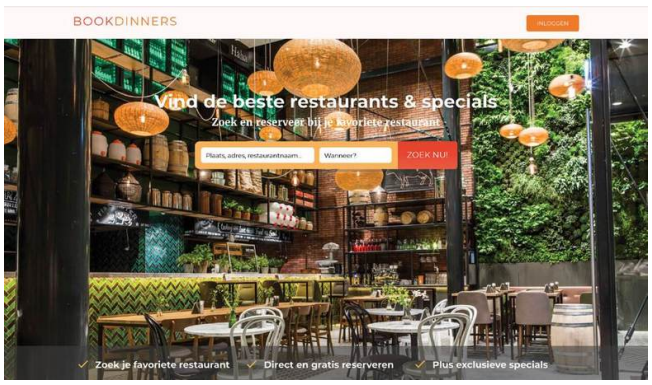
Voor en door golfbanen en -clubs

Platform voor het boeken van online starttijden

Als het aan de NVG en NGF ligt, is er in 2019 een website in de lucht waarop golfers online starttijden kunnen boeken bij de meeste golfclubs en –banen van Nederland. Het dient het gemak van de golfer én de professionele ambitie van de golfbranche het totale aanbod van starttijden online te ontsluiten om meer golfers meer te laten golfen.

Om de oorsprong van de ambitie voor een eigen online starttijdenplatform te begrijpen, is het goed een kijkje te nemen in de keuken van de horecabranche. Iedereen kent de sites Iens.nl, Thuisbezorgd.nl en Booking.com. Gemakkelijk voor de consument. Je hebt alle restaurants, thuisbezorgers en hotels op een rij, je kiest wat je wil en reserveert of bestelt. Bovendien staan er ook nog eens reviews bij. Het sterke van deze concepten, die eind jaren negentig ontstonden, is dat het mes aan twee kanten snijdt. Je biedt de consument gemak en de restaurants en hotels hebben een succesvol marketingkanaal extra, dat meer omzet oplevert. Het verdienmodel voor de boekingssites ligt in de commissies die de horeca betaalt in ruil voor reclame en de afhandeling van de bestellingen/reserveringen die de site maakt. Dit ging lange tijd goed. Totdat de positie van de websites zo machtig werd, dat horecaondernemers weinig meer te kiezen hadden terwijl de commissies bleven stijgen. Bij Thuisbezorgd.nl zijn in tien jaar tijd die commissies meer dan verdubbeld naar 13%. Van elke 25 euro die een restaurant in rekening brengt, moet er 3,25 euro worden afgestaan aan Thuisbezorgd. Los nog van de 19 cent administratiekosten. En aangezien een groot deel van de reserveringen en bestellingen bij de aangesloten horeca via deze machtige sites komt, is de horeca er afhankelijk van geworden.

Bookdinners is het antwoord van Koninklijke Horeca Nederland op de commerciële restaurantsites.



Vast laag bedrag Voor brancheorganisatie Koninklijke Horeca Nederland (KHN) is deze machtspositie al jaren een doorn in het oog. Bovendien ergert het de KHN dat de gegevens van de gebruikers van de sites in handen blijft van de boekingsplatformen waardoor de horecaondernemers geen rechtstreeks contact kunnen maken met hun klanten. Daarom heeft KHN een alternatief voor Iens (sinds begin 2015 in handen van het Amerikaanse TripAdvisor) geïnitieerd: Bookdinners.com. Een reserveringssite voor en door horecaondernemers, die sinds begin 2018 in de lucht is. Robèr Willemsen, voorzitter van de KHN, zegt op de site van zijn brancheorganisatie: “De kracht van BookDinners zit ’m in het feit dat het als horecaondernemer (weer) om jouw restaurant gaat. Je kunt zelf bepalen waar je restaurant voor staat, welke marketingacties je gaat



Als brancheorganisaties hebben de NVG en NGF geen commercieel doel met de site en de commissies zullen marktconform zijn.

doen en wanneer. Bovendien kan je zelf rechtstreeks communiceren met je (toekomstige) gasten. Ik ben ervan overtuigd dat dit een belangrijke voorwaarde is om nu en in de toekomst succesvol te zijn als horecaondernemer." Restaurants die deelnemen, kunnen dat tot halverwege 2018 gratis doen. Vanaf dan betalen deelnemers een vast laag bedrag per maand.

In eigen hand Nu de parallel met de golfmarkt. Hierin zijn wel enkele initiatieven geweest voor een *nationaal* online starttijdenplatform maar die zijn tot nu toe weinig succesvol gebleken in het genereren van extra omzet. Om dat voor elkaar te krijgen, is één groot boekingsplatform wenselijk, waar de golfer centraal staat en waarop iedereen kan aansluiten. Vergeleken met de horecabranche is er (nog) geen partij in golf die zo'n (machts)positie op het gebied van het online reserveren van teetimes naar zich toe heeft getrokken. Om te voorkomen dat dit wel gebeurt en, met als gevolg, golfbanen en -clubs hoge commissies moeten betalen, hebben de NVG en NGF, mede namens hun leden, het initiatief voor een online starttijdenplatform genomen. Niet exclusief maar wel actief deelnemend. Daarmee nemen clubs en banen de lead in deze niet weg te denken ontwikkeling. Als brancheorganisaties hebben de NVG en NGF geen commercieel doel met de site en de commissies zullen marktconform zijn. In ruil voor de commissies doen zij er alles aan om de site zo goed mogelijk in de markt te zetten met als doel zoveel mogelijk golfers te stimuleren de baan in te gaan en de omzet van banen te verhogen. Het staat overigens andere partijen geenszins in de weg om een concurrerende site te beginnen. Integendeel. Het is de NGF en NVG eraan gelegen dat er op zoveel mogelijk online plekken starttijden worden aangeboden en hoe meer reclame daarvoor wordt gemaakt, hoe beter. De clubs en banen blijven ook altijd vrij in hun keuze waar ze hun starttijden willen wegzetten.

Intentie Aangezien de NGF en NVG gemeenschappelijke gelden investeren in het platform, vragen zij om een intentieverklaring voor deelname. Op dit moment zijn er gesprekken met clubs en banen die starttijden aanbieden en tachtig van hen hebben inmiddels die intentieverklaring gegeven. In de volgende stap moet een partij worden gevonden die het systeem kan inrichten en de ambitie is begin volgend jaar het starttijdenplatform online en werkend te hebben. Het is ook de bedoeling om op termijn met het nieuwe boekingssysteem een stap te maken in de zogenoemde *dynamic pricing*. Zo kunnen starttijden op drukke momenten in de week en op de dag voor een hogere prijs verkocht worden dan die op de rustigere tijden.

Wil je meer informatie over het online starttijdenplatform, neem dan contact op met NGF-directeur Jeroen Stevens (jeroen.stevens@ngf.nl)

Tekst en beeld: Bert van der Toorn



“Jouw unieke fysiek bepaalt hoe je kan golfen”

Rogier Kootker, 33 jaar, is als hoofdgolfprofessional bij de Heemskerkse Golfclub altijd op zoek naar verbetering van lesmethoden en -technieken. Maar ook het aantrekken en behouden van leden is een belangrijk onderdeel van de golfschool geworden.

ROGIER KOOTKER | **LEEFTIJD** 33 | **FUNCTIE** Head golfprofessional | **OPLEIDING** Sport, Management & Ondernemen | **WOONPLAATS** Schagen | **MOTTO** ‘Iedereen is uniek!’

Is er genoeg werk voor jullie binnen de golfclub? "Veel professionals kijken op die manier naar hun werk. Toen in ik hier headpro werd, heb ik gelijk een derde professional aangetrokken die als hoofdtaak heeft de club te vergroten in de *buitenwereld*. Hij promoot clinics bij bedrijven, bij andere sportverenigingen, etc. We hebben daar een aantrekkelijk tarief voor. Als hij nu zestig clinics kan binnenhalen, krijg je er per jaar zes- tot achthonderd unieke mensen op jouw golfbaan bij. Zo vult hij zijn eigen agenda. Daar heeft de golfschool wat aan, maar de golfshop, de golfbaan en het restaurant ook."

Hoe werken jullie aan ledenbehoud? "Vanaf dit jaar krijg je als lid golflessen zonder extra kosten. Dat wordt geregeld door de golfclub en -school. We noemen dit de check-momenten. We werken daarbij met drie groepen. Een groep met handicap boven de 30, een groep met handicap tussen 30 en 20 en een groep met handicap 20 of lager. Dat zijn ongeveer driehonderd leden per groep. Voor elke groep bieden we per week 2,5 uur les aan, bijvoorbeeld 1,5 uur swing en 1 uur chippen. Je mag exact een half uur meedoen in een groep van maximaal negen personen. Kom je om vier uur, dan moet je om half vijf plaatsmaken voor iemand anders. Kom je om 16:11, als er plek is, dan moet je om 16:41 uitstappen. Verder houden we dit jaar elke maand een open dag waarbij dan ook gelijk alle nieuwe leden van die maand worden opgevangen. Een speciale commissie zorgt samen met een grote groep enthousiaste leden voor actieve begeleiding van nieuwkomers, een jaar lang. Zo krijgen ze zo snel mogelijk binding met de club. We kunnen zien welke nieuwe leden nog niet hebben gespeeld of gelest. Dat kan maar zo een groep van tweehonderd potentiële afhakers zijn. Nodig ze in delen uit voor bijvoorbeeld een wedstrijdje op de par-3-baan onder begeleiding van de golfschool. Hou ze betrokken, ze zijn al lid, laat ze niet weggaan."



"Het mooiste is als spelers zeggen: dat had ik zelf kunnen bedenken"

Zijn digitale tools nodig voor verbetering van techniek? "Absoluut. Als je ooit een les hebt gehad met TrackMan, Force Plates of SAM PuttLab, wil je nooit meer zonder. Er is geen gokken meer bij, de cijfers vertellen de waarheid. Met het blote oog kan je al die details nooit zien! Ik werk ook met BioSwing Dynamics van Mike Adams, meer een vakvisie. Daarin wordt puur gekeken naar jouw lichaamskenmerken en mogelijkheden en daar wordt je swing op aangepast. *Dit kan jij!* in plaats van *Dit moet je niet doen!*. De combinatie van deze lesmiddelen is fantastisch. In een groepsles leert niet iedereen dezelfde dingen meer, maar alleen de dingen die bij hem of haar passen."

Zijn alle pro's actief met vernieuwing? "Nee, tot mijn verbazing niet. Mike Adams was in Nederland om bijscholing te geven. Hij werd in 2016 verkozen tot Amerikaans Pro van het Jaar en zijn staat van dienst is meer dan indrukwekkend. Toch was het aantal inschrijvingen bedroevend, ik snap dat echt niet!"

Hoe staan oudere golfers tegenover digitale hulpmiddelen? "Die vinden het prachtig. Ik heb mensen van in de tachtig lesgegeven. Die horen nu eindelijk eens wat zij persoonlijk kunnen doen in plaats van wat het golfplaatje voorschrijft: *Je moet de club zo vasthouden, dat de V'tjes die kant op wijzen, ...* Waar gaat het over? Iedereen is uniek en jouw eigen fysieke gesteldheid bepaalt hoe je kan golfen."

Maar vroeger zei je misschien ook iets anders? "Klopt, daar ben ik ook eerlijk in tegen mijn leerlingen. Maar als ik nu naar de dokter ga, ben ik maar wat blij dat hij of zij inmiddels ook heeft bijgeleerd en nieuwe studies heeft gevolgd. Anders kreeg je nu nog steeds een lepeltje levertraan."

Wat is het leukste onderdeel van je beroep? "Mensen blij maken en de band die je hebt met je spelers. De energie die je van hen krijgt. Mijn lessen zijn altijd vrij simpel. Het mooiste is eigenlijk als de spelers zeggen: *Het voelt zo natuurlijk!*, of *dat had ik zelf kunnen bedenken*."

TRANSFERS

TEACHING PRO'S

Mette Hageman van Old Course Loenen naar **Amelisweerd**

Floris de Haas (foto) van Amelisweerd naar **De Hoge Dijk**



Stuart Matthie van De Hoge Dijk naar **Old Course Loenen**

Robin Swane van Leeuwenbergh naar de **Hoge Kleij**

Cees Adams van Het Rijk van Nijmegen naar **De Stippelberg**

Dennis Viergever van De Purmer naar **Sluispolder**

Stein Vughts van Welschap naar **De Haenen**

Patrique Baljé van de Hoge Dijk naar de **Heemskerkse**

Ruben Wechelaer is professional geworden bij **De Leeuwenbergh**

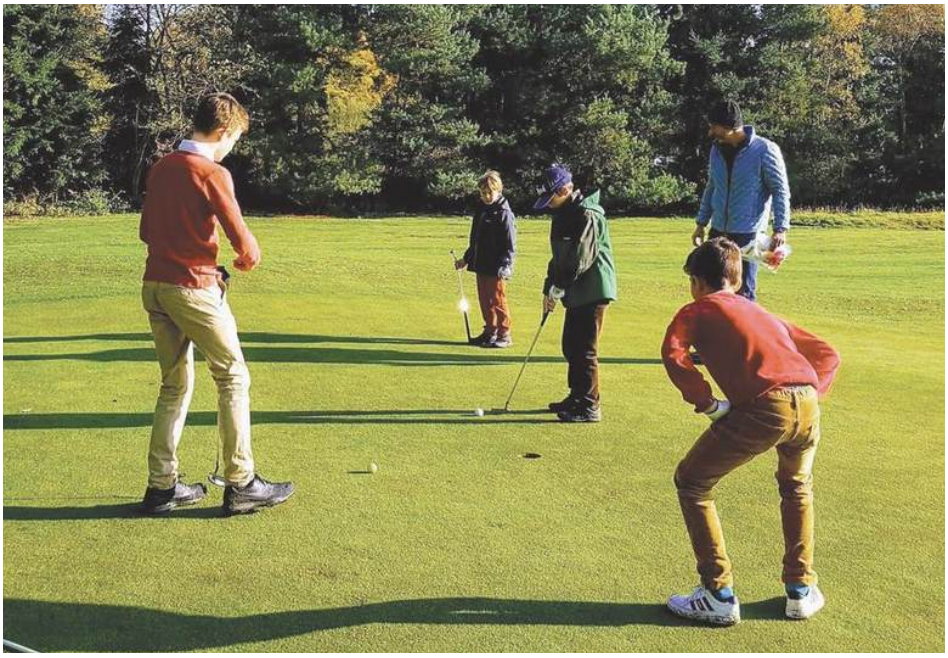
Niels van Koolwijk is verhuisd van De Haenen naar **De Swinkelsche**

Arthur Kleeven (golfschoolhouder Swinkelsche) nu ook werkzaam op **GC Crossmoor**

Edith Eijkemans is van Sluispolder naar **GC Princenbosch** gegaan

Nanda Lamsma van Golfpark Almkreek naar **Brabant Golf**

Teamgolf in Golfsixes League



De PGA Holland en de European Tour bieden met de Golfsixes League jeugdgolfers de kans om wedstrijdgolf te spelen met teambeleving. Deze wedstrijdvorm is zeer enthousiast ontvangen door jeugdgolfers onder de dertien jaar met baanpermissie tot en met handicap 36. Golf wordt op deze manier als teamsport gepresenteerd. Iets dat kinderen en ouders aantrekkelijk vinden, zoals in voetbal en hockey. Golfsixes League is een Texas Scramble matchplay wedstrijd. De inschrijving is geopend tot en met 1 mei. Clubs kunnen zich aanmelden met een poule van clubs uit de omgeving, bestaande uit drie tot vijf teams/clubs. Voor meer informatie, neem contact op met Manja Schilstra (ms@pgaholland.nl of 06-41420373)

ING Familietoernooi weer gestart

Op 2 april heeft bij golfbaan de Haenen het eerste ING Familietoernooi plaatsgevonden. Deelnemers aan het toernooi zamelen geld in voor het Jeugdfonds Sport & Cultuur (voorheen het meer informatie vind je op Jeugdsportfonds). In 2017 werd in totaal 20.000 euro overhandigd aan het fonds. Staat jullie toernooi al op de clubkalender, maar nog niet op de gezamenlijke kalender? Aanmelden kan bij Evelien Heyster via familietoernooi@ngf.nl, meer informatie vind je via www.ngf.nl/familietoernooi.



Samen sterker: Sportfonds Golf

Fonds Gehandicaptensport en de NGF tekenden op woensdag 21 februari de samenwerkingsovereenkomst om de golfsport toegankelijker te maken voor sporters met een beperking. Het Sportfonds Golf heeft als doel om (financiële) ondersteuning te bieden aan golfverenigingen ten behoeve van sporters met een fysieke, verstandelijke of niet-zichtbare beperking. Golf biedt altijd de mogelijkheid om, dankzij het EGA handicap-systeem, op gelijke basis en ongeacht het aanwezig zijn van genoemde beperkingen samen van de sport te genieten. Monique Kalkman is ambassadrice van Sportfonds Golf. Zij is paralympisch en wereldkampioen in twee verschillende sporten, tafeltennis en rolstoeltennis. In 2009 heeft Monique golf opgepakt als onderdeel van haar revalidatie. Voor meer informatie over deze samenwerking kun je contact opnemen met Ramon van Wingerden (ramon.vanwingerden@ngf.nl).

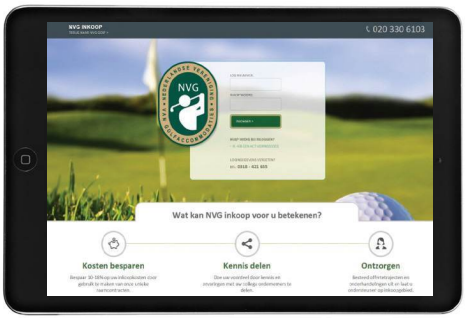


Nieuw team Duurzaam beheer

De NGF-afdeling Duurzaam beheer heeft een nieuwe samenstelling. Na het vertrek van Joris Slooten per 1 februari wordt de afdeling geleid door Niels Dokkuma. Als NGF-agronoom was hij daar al bij betrokken en hij zal in het nieuwe team de ingeslagen weg met betrekking tot GEO en de Green Deal Sportvelden blijven volgen. Daarnaast zal Koert Donkers de afdeling versterken per 1 mei. Hij is hoofdgreenkeeper van Golfbaan Princenbosch, vooralsnog NGA-voorzitter en Greenkeeper of the Year 2014. Donkers zal als bewezen duurzame hoofdgreenkeeper zijn kennis en ervaring op het gebied van GEO-certificering en agronomie inzetten om de doelstellingen te realiseren. Monique Madsen blijft de afdeling ondersteunen.

Voordeel bij inkoop

Meer dan dertig golfbanen maken sinds 1 januari jl. gebruik van het NVG-inkoopnetwerk. Golfbanen en -clubs kunnen profiteren van grootschalig inkoopvoordeel bij leveranciers waarmee een raamovereenkomst is gesloten. Voorwaarde voor deelname aan het platform is dat de baan/club aangesloten is bij de NVG. Voor meer informatie kun je contact opnemen met de NVG: info@nvg-golf.nl.



TRANSFERS

MANAGERS

Walter Verleun gaat van Haverleij naar **Golfpark Almkreek**

Alexander de Vries van De Batouwe naar **Golfbaan Sybrook**

Jentien van Pel van Burggolf Wijchen naar **Gendersteijn**

Joop Kluin van Burggolf Purmer naar **Westerpark**

Peter Hemmen van manager Zwolle naar **Leadingcourses.com**

Gerrit van Solkema is de nieuwe manager op de **Batouwe**

Rieks Lambers is nieuwe manager op **De Haenen**

OVERIG

Koert Donkers (foto) van Golfbaan Princenbosch naar de **NGF**



Joris Slooten van de NGF (Manager Ontwikkeling, Beheer en exploitatie) naar **Hollandse Greenkeeping Maatschappij** (Operational Directeur Golf)

NIEUWE NVG-LEDEN

In het eerste kwartaal van 2018 is er weer een aantal nieuwe golfbanen en -clubs aangemeld voor het lidmaatschap bij de NVG. Onder andere **Stichting Golfclub De Koepel**, **Eindhovensche Golf** en **Golfbaan Weesp** zijn lid geworden.

Tekst: Jørg van Caulil | Beeld: Koen Suyk



Elke dag op dezelfde plek in een andere wereld

Hans Muis (59) is al sinds de start 35 jaar geleden actief bij Golfbaan Sluispolder. Zoon Dave (30) volgde zijn vader twee jaar terug op als hoofdgreenkeeper. Hoe was de begintijd, wat is er veranderd en hoe zien zij de toekomst van hun vak?

"Het maakt me niet uit of de zon schijnt of dat ik in de regen sta", zegt Dave.

"Elke dag ben ik in een andere wereld, maar toch op mijn eigen vertrouwde plekkie. De omstandigheden wisselen voortdurend en geen dag is hetzelfde. Je moet snel een inschatting maken, overleggen, besluiten nemen en schakelen: *Jongens, we gaan nu meteen de baan in met groot materieel en tot een uurtje of twaalf samen flink aan de slag!* Die dynamiek en het teamwerk vind ik prachtig. Alles doen om gezamenlijk een mooi product te leveren aan onze gasten." Dave kreeg die liefde voor het vak van huis mee. Hij is praktisch op de golfbaan van Sluispolder geboren en was vanaf het moment dat hij kon lopen altijd met zijn vader op de baan. "Een betere praktijkschool had ik me niet kunnen wensen. Het stond dan ook al vroeg vast waar mijn toekomst lag. Na de havo volgde ik de hbo-opleiding Tuin- en Landschapsinrichting en werkte ik als greenkeeper bij mijn vader."

Boerenverstand en durf Achter de duinen, tussen Bergen en Alkmaar, ligt nu een schitterende 18-holesbaan. Toen Hans in 1983 vanuit het midden van het land naar Noord-Holland kwam, trof hij een weiland aan waarop de koeien nog liepen. "We hadden een klein budget en de baan moest zo snel mogelijk bespeelbaar zijn, want er werd geïnvesteerd en dus moest er ook wat verdiend worden", kijkt Hans terug. Allemaal nieuw was het voor hem niet, want hij had al bijna vier jaar op De Pan gewerkt en ervaring opgedaan in de agrarische sector. "Met nuchter boerenverstand, hard werken en durf kom je een heel eind. Ik bestudeerde bijvoorbeeld niet alleen de baan, maar keek ook goed rond in de omgeving. Waarom laat die boer zijn

“Tien jaar geleden al stapte Sluispolder van de ene op de andere dag over op biologisch beheer.”

Digitalisering in golfbaanonderhoud & -beheer

Digitalisering is ook voor de greenkeeper niets meer of minder dan informatie in digitale vorm. Verkregen via allerlei sensoren die onder andere temperatuur, vochtpercentage of lichtintensiteit meten. Of inventarisaties van allerlei duurzaamheidsparameters. Daarnaast worden bijvoorbeeld ook gemaakte kosten en bestede arbeidsuren digitaal geregistreerd. Heel vroeger werd informatie in de greenkeepersloods verzameld op een sigarendoosje, later op een kladvelletje, daarna volgde een Excel-sheet, maar tegenwoordig werken greenkeepers steeds vaker met een GIS-applicatie en management software. Alles in het kader van meten = weten. Want: *You can’t manage what you don’t measure!*

vee wel op het ene en niet op het andere land lopen, vroeg ik me af. We zitten hier in de polder met verschillende waterafvoeren en hoe meer je naar de kust gaat, hoe zandiger de grond wordt. Al die informatie sloeg je toen allemaal nog op in je koppie. Nu heb je daar een computer voor.”

Generatiewisseling De tijden veranderden. “35 jaar geleden keken we eerst naar buiten of de zon scheen en gingen dan de greens prikken. Dat gaat nu niet meer”, weet Hans. “Als op het laatste moment greenfeespelers komen, passen wij onze plannen aan want mijn klant is koning. Dan gaan we ’s avonds achter de gasten aan de greens prikken. Ik ben eigenlijk een boer zonder koeien, maar de laatste jaren zijn er veel taken bijgekomen voor een hoofdgreenkeeper. Ik ben liever zeven dagen in de week greenkeeper. Laat mij maar lekker werken, mijn dingetje doen.” Senior droeg daarom twee jaar geleden zijn functie van hoofdgreenkeeper over aan zijn zoon. De generatie van Dave heeft meer affiniteit met ict en technologie. “Het speelt een steeds voornamere rol in ons vak en de ontwikkelingen op dat gebied gaan razendsnel. De golfer zelf is bovendien enorm veranderd”, zegt Dave. “Hij is mondiger, wil goed en snel geïnformeerd worden. Communicatie is daarom nu ook een belangrijk onderdeel. Wij zijn de eersten die een compliment ontvangen, maar horen ook als eersten een klacht. Daar moet je mee kunnen omgaan. Je moet je verhaal helder kunnen vertellen en uitdragen waar je allemaal mee bezig bent.”



Hallo tuinman Volgens Hans lag er vroeger wat minder druk op een greenkeeper. “Het aanbod is nu groot en golfers wisselen sneller van club, waardoor je steeds heel scherp moet blijven. De greenkeeper had in de begintijd ook wat meer aanzien bij de mensen, omdat het allemaal nog nieuw was. Soms spreken mensen me nu aan met *hallo tuinman*. Dan moet ik proberen duidelijk te maken wat we doen. Zonder greenkeeper geen golf en zonder golf geen greenkeeper. We hebben elkaar nodig.” Dave: “Wij zeggen weleens gekscherend: de golfer kijkt boven de grasmat, maar wij kijken er voornamelijk onder. Zeker in de polder met ons complex drainagesysteem, omdat de baan snel nat is. Dat vergt heel veel onderhoud. We laten op social media zien waar we tijdens een week mee bezig zijn of vermelden in de nieuwsbrief welk project we die maand aanpakken. Daar krijgen we veel respons op en je merkt dat de golfers dat waarderen. Als iemand op de baan vraagt wat we aan het doen zijn, dan leggen we dat graag uit. Die persoonlijke aandacht voor gasten is ook de kracht van Sluispolder.”

Biologisch beheer Tien jaar geleden al stapte Sluispolder van de ene op de andere dag over op biologisch beheer. “We zijn er trots op dat wij daarin een voorloper zijn”, zegt Hans. “Nederland barstte in die tijd van het mestafval, alleen deden we daar niets mee. Al moet je heel kritisch zijn. Je kunt niet zomaar naar de eerste de beste boer rijden, want er kan bijvoorbeeld vuil in de mest zitten.” Sluispolder wil nog meer voortgang realiseren in chemievrij beheer. Het streven van Dave is elk jaar minimaal een cursus te volgen om zijn kennis over biologisch onderhoud op peil te houden. “Ik wil me blijven

→



ontwikkelen", benadrukt hij. "Ik vind het ook heel belangrijk dat al onze data over de baan gebundeld zijn in een document, zodat we daar snel bij kunnen. Ik denk dat wij daar net als elke GEO-gecertificeerde baan redelijk ver in zijn, want de eerste stap richting dat certificaat is dat je in kaart brengt wat aanwezig is op het terrein. Ik verwacht dat je als greenkeeper straks precies moet weten hoe je het bodemprofiel van de baan met biologische toepassingen gezond houdt. Naar mijn idee kunnen daarin nog stappen gemaakt worden. Geef greenkeepers nog meer de mogelijkheid om zich te laten bij- of omscholen naar *duurzaam* beheerder." Goede tip is om eens in te zoomen op je golfbaan via www.golfbaan-dataviewer.nl waar je een schat aan omgevings-infomatie vindt.

Robots Hans hoopt niet dat robots in de toekomst al het maaiwerk over zullen nemen. "Niets is mooier dan 's morgen met de hand de greens maaien en bij het wegrijden achterom kijken met de gedachte: dat ligt er toch maar weer mooi bij. Dat gevoel heb je niet als je 's ochtends zo'n poppetje, zoals ik zo'n apparaat altijd noem, de baan in stuurt. Als je zelf maait, zie je ook beter wat er gebeurt in de baan. Techniek zal een steeds grotere rol gaan spelen, maar ik ben ervan overtuigd dat er voldoende werk overblijft voor ons greenkeepers. Ik ga elke dag fluitend naar de baan en dat hoop ik nog lang te kunnen blijven doen. Dave en ik rijden rustig op zondagochtend om vijf uur naar de baan. We hebben 29 greens en je wilt ze liefst elke dag even zien. Een boer kan immers ook geen dag zonder zijn koeien." ●

"We hebben 29 greens en je wilt ze liefst elke dag even zien. Een boer kan immers ook geen dag zonder zijn koeien."



Persoonsgegevens op clubs en banen

Aftellen naar 25 mei

Vanaf 25 mei geldt de nieuwe, strengere regelgeving op het gebied van privacy: de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG). Is jouw club er klaar voor? We zetten een aantal belangrijke vragen over de verplichtingen op een rij.

Privacy: wat is dat? Het recht op privacy kun je eenvoudig omschrijven als iemands recht om met rust te worden gelaten. Dit betekent ook dat je niet zomaar iemands persoonlijke informatie mag gebruiken. Dit laatste noemen we het recht op de bescherming van persoonsgegevens. Een sportvereniging is wettelijk verplicht tot het beschermen van de persoonsgegevens van leden, vrijwilligers en alle andere personen van wie zij persoonsgegevens verwerkt. Privacywetgeving stelt daarvoor een aantal concrete regels.

Wat is een verwerkingsregister? Sportverenigingen zijn zelfstandig verplicht zorgvuldig om te gaan met persoonsgegevens. De wet stelt daarvoor een aantal concrete eisen. Om te achterhalen welke gevolgen dit heeft voor jouw vereniging, moet je eerst grondig vaststellen hoe de vereniging persoonsgegevens zoal gebruikt. Deze informatie leg je vast in een verwerkingsregister. Dat is een schematisch overzicht met essentiële informatie over de verwerkingen van persoonsgegevens binnen de vereniging. Het bijhouden van een register is vanaf 25 mei 2018 wettelijk verplicht.

Wanneer is toestemming nodig voor een verwerking van persoonsgegevens? Persoonsgegevens mogen slechts in bepaalde gevallen worden verwerkt. Eén van deze gevallen is dat de betrokkene uitdrukkelijk toestemming geeft. Toestemming is echter niet nodig voor iedere verwerking. Denk bijvoorbeeld aan verwerkingen die noodzakelijk zijn om als vereniging uitvoering te geven aan de lidmaatschapsovereenkomst met leden. →

Verantwoordingsplicht voor clubs

De AVG vervangt de Nederlandse Wet bescherming persoonsgegevens (Wbp). Doel van de nieuwe privacywetgeving is persoonsgegevens beter te beschermen en die bescherming in de hele EU gelijk te trekken. De verordening sluit beter aan bij de eisen van de huidige, digitale tijd. Burgers krijgen meer zeggenschap over hun data, organisaties die persoonsgegevens verwerken krijgen meer verplichtingen. De nadruk ligt – meer dan nu het geval is – op de verantwoordelijkheid van organisaties. Jouw club heeft onder de nieuwe wet een verantwoordingsplicht. Dat betekent dat je aanspreekbaar bent op de naleving ervan en moet kunnen aantonen dat alle organisatorische en technische inspanningen zijn gedaan om de persoonsgegevens te beschermen.



Hoeveel weet je als vereniging van je leden en wat mag je met die informatie doen volgens de nieuwe privacywetgeving?

Mogen we gewone nieuwsbrieven sturen aan onze eigen leden? Volgens het spamverbod mag je iemand geen ongevraagde elektronische berichten sturen, tenzij de ontvanger daar vooraf mee instemt. Op het verzenden van reguliere nieuwsbrieven aan leden is het spamverbod niet van toepassing. Een vereniging moet leden immers regelmatig kunnen informeren (uitnodiging ALV, verenigingsagenda, uitslagen, etc.). Maar let op: voor commerciële boodschappen is wél toestemming nodig van de ontvanger, lid of niet.

Moet in iedere nieuwsbrief een uitschrijflink worden opgenomen? Ja, iedere ontvanger moet zich eenvoudig kunnen afmelden voor het ontvangen van ongevraagde elektronische berichten.

Moeten leden instemmen met het doorgeven van adresgegevens aan sponsoren? Ja, maar individuele toestemming is niet noodzakelijk. De vereniging kan de doorgifte van adresgegevens ook in algemene zin laten goedkeuren door de ALV. Wel moet de vereniging haar leden op voorhand duidelijk meedelen dat ieder lid gedurende een bepaalde periode eenvoudig bezwaar kan maken tegen de verstrekking van zijn of haar eigen adresgegevens. Dat kan via bijvoorbeeld mail, clubblad of de eigen website. Bied leden minimaal vier weken de kans voor het kenbaar maken van hun eventuele bezwaren.

Mag de vereniging naast adresgegevens ook e-mailadressen van leden verstrekken aan sponsoren? Voor het verzenden van ongevraagde elektronische berichten is uitdrukkelijke toestemming nodig van de ontvanger. Beschikt een sponsor niet over dergelijke individuele toestemming, dan mag de vereniging geen e-mailadressen van deze ontvangers verstrekken aan deze sponsor.

Mag je foto's en video's zomaar publiceren? Foto's en video's met een herkenbaar in beeld gebrachte betrokkene zijn meestal persoonsgegevens. Voor het maken en publiceren ervan heb je daarom vaak toestemming nodig van de betrokkene, zeker als het gaat om een minderjarig persoon. Toestemming ten aanzien van iemand die nog geen zestien jaar oud is, vraag je aan de ouder/voogd. Zorg ervoor dat leden en toeschouwers zijn geïnformeerd over eventuele beeldopnamen. Dat kan bijvoorbeeld via het huisreglement of met behulp van een bordje op het terrein.

Mogen we onze ledenlijst online publiceren?
Voor een vereniging is het publiceren van een ledenlijst in principe toegestaan, maar het is verstandig de ALV daarmee vooraf te laten instemmen. Wil je behalve namen ook contactgegevens in de lijst opnemen, kaart dit dan expliciet aan tijdens de ledenvergadering. Geef leden bovendien, net zoals bij het verstrekken van adresgegevens aan sponsoren, vooraf gelegenheid zich tegen publicatie te verzetten. Let erop dat

Verenigingen, groot of klein, worden geacht datgene te doen wat redelijkerwijs van hen kan worden verlangd.

uitsluitend leden toegang hebben tot de gepubliceerde ledenlijst.

Gelden dit soort regels ook op sociale media? Ja, ook op sociale media ben je als vereniging verantwoordelijk voor het publiceren van persoonsgegevens (zoals foto's). Bedenk dus welke publicaties wel/niet wenselijk zijn en maak dit onderwerp van discussie in de ledenvergadering. Overweeg bijvoorbeeld een paragraaf over sociale-mediagebruik op te nemen in het huisreglement. De kern is uiteindelijk dat je de privacy borgt van leden/personen die dergelijke publiciteit liever mijden, en dat je adequaat omgaat met eventuele klachten en verzoeken.

Welke beveiligingsplicht heeft een vereniging? Een vereniging moet passende maatregelen treffen om te voorkomen dat persoonsgegevens worden blootgesteld aan onrechtmatige verwerking. Informatiebeveiliging is echter meer dan het beschermen tegen diefstal en virussen. De praktijk leert dat de meeste beveiligingsincidenten het gevolg zijn van niet-opzettelijke nalatigheid. Denk aan het rondslingeren van usb-sticks met leden- en deelnemerslijsten of een computercrash waarbij persoonsgegevens definitief verloren gaan. Je beschermt persoonsgegevens tegen iedere vorm van verlies van beschikbaarheid, integriteit dan wel vertrouwelijkheid.

Wat te doen als we geen kennis in huis hebben? Het feit dat een doorsnee sportvereniging meestal weinig tot geen expertise in huis heeft op het gebied van IT/informatiebeveiliging, is geen excuus om het onderwerp links te laten liggen. Verenigingen, groot of klein, worden geacht datgene te doen wat redelijkerwijs van hen kan worden verlangd. Onthoud daarbij dat de kwaliteit van beveiliging niet zozeer draait om geld, maar vooral om het verkrijgen van voldoende kennis en bewustzijn. Neem eventueel contact op met de NGF voor meer informatie.

Moet de vereniging beveiligingsafspraken maken met leveranciers van (IT-)diensten? Ja, dat is noodzakelijk als de leverancier (van bijvoorbeeld online verenigingsapplicaties) toegang krijgt tot persoonsgegevens waarvoor de vereniging verantwoordelijk is. De afgesproken beveiligingsniveaus leg je meestal vast in een zogeheten verwerkersovereenkomst (ook wel bewerkersovereenkomst genoemd).

Wat moeten we doen in geval van een datalek? Leidt een beveiligingsincident tot de vernietiging, verlies, wijziging of ongeoorloofde verstrekking/toegang, dan is mogelijk sprake van een datalek. Tenzij het datalek waarschijnlijk geen nadelige gevolgen heeft voor de betrokken personen, moet het lek tijdig worden gemeld bij de Autoriteit Persoonsgegevens. Heeft het lek bovendien een hoog risico op nadelige gevolgen voor de personen wiens gegevens het betreft, dan moet het incident ook aan deze personen worden gemeld. Blijkt een datalek achteraf ten onrechte niet tijdig te zijn gemeld, dan kan dit leiden tot oplegging van een fikse boete. ●

Deze bijdragen zijn afkomstig uit een reeks artikelen over de AVG op ngf.nl. Download ze en bespreek ze binnen het clubbestuur of de projectgroep/werkgroep van je club.

Stappenplan AVG voor sportclubs

De NGF heeft samen met NOC*NSF en andere sportbonden afspraken gemaakt met de Stichting AVG, die een stappenplan heeft ontwikkeld. Dit stappenplan neemt je mee in de acties die je moet ondernemen op het vlak van bijvoorbeeld ICT, interne procedures en contracten. Het *Stappenplan AVG voor sportclubs* is een hulpmiddel om te voldoen aan de AVG. Toegang tot deze digitale tool verloopt via de NGF. Na het doorlopen van het stappenplan kun je een AVG-verklaring aanvragen bij Stichting AVG. Dit is een zelf-verklaring. Je verklaart hiermee dat jouw vereniging het stappenplan heeft doorlopen en acties heeft ondernomen. Stichting AVG bekijkt alleen of het stappenplan is ingevuld. Zij doet geen inhoudelijk onderzoek of de stappen juist zijn gevolgd. De vereniging is en blijft zelf verantwoordelijk om te (blijven) voldoen aan de AVG. De NGF organiseert dit voorjaar ook een aantal bijeenkomsten voor de golfsport. Voor meer informatie: www.ngf.nl/caddie of neem contact op met Abe Jan ter Beek via 030 - 242 63 77.

Tekst en beeld: Bert van der Toorn



“Ook gastheerschap is belangrijk in mijn vak”

Christian Nueboer wilde eigenlijk in de metaalindustrie werken. Op zijn 23ste werd hij de jongste hoofdgreenkeeper van Nederland bij Golfclub Zeewolde. Waarom koos hij voor de golfbaan en hoe vult hij zijn functie in?

CHRISTIAN NUEBOER | **LEEFTIJD** 26 | **FUNCTIE** Hoofdgreenkeeper | **HANDICAP** 35,7 | **WOONPLAATS** Zeewolde | **MOTTO** ‘Geniet van iedere dag!’

Hoe kwam je op een golfbaan terecht? "Ik heb altijd van het buiten zijn gehouden. Op dertienjarige leeftijd werkte ik al bij een manege. Daarna een bijbaantje in de akkerbouw, maar ik had niks met golf. Mijn broertje werkte als vakantiekracht bij GC Zeewolde en via hem kwam ik op mijn zeventiende hier."

Hoe kijken vrienden en leeftijdsgenoten naar jouw vak? "De eerste reactie is vaak: *Oh, een beetje grasmaaien?* Maar het is gelukkig veel meer. Geen dag is hetzelfde, je ziet elke dag het resultaat van je werk. Ik bent veel bezig met techniek, natuur, het uitwerken van financiële plannen voor aanpassingen, het aansturen van mijn team, het controleren van de grondstoffen. Maar ook gastheerschap is belangrijk onderdeel van mijn vak."

Werd je als jongste hoofdgreenkeeper van Nederland gelijk geaccepteerd? "Volgens mij wel. Ik weet uiteraard niet alles en greenkeepers die hier bij wijze van spreken al hun hele leven werken, kennen elke boom die hier groeit. Van die kennis moet je gebruikmaken als team."

Wat is de grootste uitdaging op deze baan? "We hebben hier zeer vruchtbare zeekleigrond. Alles kan hier groeien en alles groeit hard. Op maandag moet je echt gelijk weer flink maaien. We zijn 's zomers veel langer groen dan andere banen. In de winter kan de ondergrond heel nat worden. Maar vooral de hoge speeldruk met zo'n 75.000 ronden golf per jaar maakt onderhoudsplanning moeilijk."



"Als ik kijk wat er met de computer werd gedaan toen en nu, dan is dat een wereld van verschil"

Hoe ga je dan met die planning om? "Het is belangrijk vooraf via allerlei kanalen de leden op de hoogte te houden. Vertel niet alleen wanneer je iets gaat doen, maar vooral ook waarom. Ik heb ook een presentatie gegeven voor de marshallcommissie over het baanonderhoud. Als zij weten wat er speelt, kunnen zij dit overbrengen aan de spelers zodat er meer duidelijkheid en begrip komt. Dat geeft ons meer tijd om te werken."

Kom je zelf nog wel in de baan? "Het moet uiteindelijk allemaal buiten gebeuren, maar als ik kijk wat er met de computer werd gedaan toen ik hier begon en nu, dan is dat een wereld van verschil. Niet alleen die communicatie via digitale wegen kost tijd, maar ook de nieuwe geautomatiseerde onderhoudssystemen. We hebben een automatisch beregeningsprogramma maar dat moet wel ingesteld worden. We zijn nu ook aan het kijken naar speciale vochtsensoren bij de green die weer gekoppeld kunnen worden aan dat sprinklersysteem."

Hoe bereiden jullie je voor op chemievrij beheer? "We hebben voor het derde jaar een pilot draaien met twee bijna identieke holes. Bij de een werken we nog op de normale manier, bij de ander gebruiken we geen chemische bestrijdingsmiddelen. De chemievrije hole heeft een bodemsensor in de green en er staat een weerstation, met alle ziektemodellen ingeladen. Zo krijgen we heel veel data die we in 2020 nodig zullen hebben. Qua ziektedruk zijn de tees en (fore)greens redelijk goed te onderhouden. We moeten veel meer gaan bezanden; de grond moet droger worden. Op onze 22 hectare fairways zijn de onkruiden straks wel veel moeilijker te onderdrukken met deze vruchtbare grond. We kunnen straks niet alles onkruidvrij houden, maar we zullen veel plaats-specifieker onderhoud gaan uitvoeren: op welke plek moeten we bezanden, schoffelen, laseren?"

Is de Green Deal wel haalbaar? "In de toekomst zeker wel, maar of iedereen in 2020 al volledig klaar is, vraag ik me af. Het zou mooi zijn als we een of twee bestrijdingsmiddelen gecontroleerd achter de hand mogen houden voor noodgevallen. Als je golfbaan op een rijke grond ligt met oude greens, moet je misschien gaan nadenken over een renovatie van de greens met andere onderlagen. Dat kost wel wat. Tegenwoordig zijn de golfbanen onderling wat opener. Er wordt makkelijker over de lopende zaken en financiën gesproken en kennis wordt meer gedeeld, dat helpt."

Wat is het leukste aan je werk? "De teamspirit, het groepsgevoel. Met een klein team (9,5 man vast) elke dag de klussen klaren."

VOOR U GESPOT

De nieuwe golfregels

Per 1 januari 2019 gelden er nieuwe regels. De belangrijkste:

- maximaal 3 minuten zoeken naar een bal;
- droppen vanaf kniehoogte;
- niet meer meten met putter bij ontwijken;
- double hit: geen strafslag;
- geen straf voor per ongeluk bewegen van de bal op de green of tijdens het zoeken;
- vlag mag in de hole blijven;
- spikemarks repareren mag;
- penalty areas in plaats van waterhindernissen;
- soepelere regels in de bunkers;
- vertrouwen op de integriteit van een speler.

Een samenvatting van de nieuwe regels met informatieve video's is te vinden op randa.org en usga.org/rules. In september verschijnen er drie publicaties:

- **The Player's Edition of the Rules of Golf**: ingekort, gebruikersvriendelijk regelboekje, geschreven in een eenvoudige taal en met eenvoudige tekeningen. Bedoeld voor het merendeel van de golfers. Deze editie wordt in het Nederlands vertaald.
- **The Rules of Golf**: het nieuwe regelboek met illustraties.
- **The Official Guide to the Rules of Golf**: vervanger van het Decisions-boek.

NGF geeft in het najaar meer informatie over de nieuwe golfregels om voor het lopende seizoen regelfouten en verwarring te voorkomen. Vanaf dan kunnen alle golfers en regelcommissies zich goed voorbereiden op het golfseizoen 2019.

Meer informatie:
Christine Saxton (christine.saxton@ngf.nl)

Foto: Malou van Breevoort/No Candy

Tekst: Mari Trini Hermoso



Online communicatie geen tovermiddel

Digitale detox

Hoe mooi digitaal communiceren ook is, met elkaar vuren we een bak aan megabytes en pixels af waardoor de digitale bubbel langzaam uit zijn voegen barst. Een bubbel dus waar barstjes in lijken te komen; mensen lijken zich de negatieve gevolgen bewuster te maken. Een trend waarop de golfmarkt ook kan anticiperen.

Nederland kent een honderd procent dekking wat betreft computers en bijna iedereen heeft een smartphone in zijn of haar bezit.

Online en social media zijn niet meer weg te denken en hebben voor een nieuw, gelijker speelveld gezorgd. Belanghebbenden zijn sneller en beter op de hoogte van wat er speelt. Daarom is een open, toegankelijke en proactieve stijl van communiceren nodig als je wilt bouwen aan vertrouwen. Door social media gericht in te zetten, kunnen samenwerking en cohesie worden versterkt. Betteke van Ruler, emeritus-hoogleraar communicatiewetenschap (www.bettekevanruler.nl), adviseert organisaties wel meer te gaan luisteren. Ook trendwatchers stellen dat we van negentig procent zenden naar tachtig procent luisteren moeten gaan. Alleen dan kun je aansluiting vinden op wat mensen zeggen in de publieke arena en sociale netwerken. Sociale media worden sociaal genoemd omdat er wederzijds contact is, voor het met elkaar in gesprek te gaan. Van Ruler zegt hierover: "Digitale media wordt gezien als een verrijking, maar het blijven *arme* media omdat de voordelen van non-verbale communicatie van het persoonlijke contact ontbreken."

Minder vertrouwen Daarbij komt de langer lopende maatschappelijke trend van het dalende vertrouwen in instituties. Zo ook het vertrouwen in sociale media. Goede diensten en beleid zijn voor iedere organisatie voorwaarden, maar geen garantie op overleving. Het gaat om een betrouwbaar, geloofwaardig en rechtvaardig imago. Schrijver en mediawetenschapper Sidney Vollmer verdiepte zich voor zijn boek *ON/OFF: op zoek naar balans in digitale tijden* in de positieve en negatieve effecten van digitale technologie en kwam tot de conclusie dat hij zijn lidmaatschap van Facebook en het gebruik van WhatsApp niet langer aan zichzelf kon verkopen. Zo stoorde Vollmer zich aan de manier waarop de diensten met behulp van notificaties en design bewust zo verslavend mogelijk worden gemaakt. Maar bovenal aan de enorme hoeveelheid data die over gebruikers wordt verzameld, het gebrek aan duidelijkheid over wat er met die data gebeurt en de invloed die techgiganten via die data vergaren. En Vollmer staat niet →

We stappen uit de bubbel in een nieuwe fase waarin digitale communicatie bewuster wordt ingezet en gebruikt

KLM trots op nieuw papieren magazine

KLM stapt af van het volledig digitaal intern communiceren, aldus hoofd Communicatie Judith Coster die de opmerkelijke papieren transformatie verklaart vanuit de oude gedachte dat een personeelsblad er ook is om de achterban aan het bedrijf te binden. Coster: "Ja, we gaan weer iets maken dat op de deurmat valt. Soms is het nodig dat mensen thuis iets in hun handen krijgen, wat ze ook aan hun familie en achterban kunnen laten zien. Mijn eerste reactie was ook, we gaan terug in de tijd. Maar als je kijkt naar het magazine, dan is het toch wel zó anders. Het wordt een magazine waar de KLM'ers trots op zijn, op de koffietafel laten liggen. Dit nieuwe magazine past volledig in ons verhaal om hoofd en hart van de mensen via storytelling aan elkaar te verbinden." (bron: communicatie.nl – maart 2018)

alleen. 55 procent van de Nederlanders maakt zich zorgen of zijn gegevens veilig zijn, zo blijkt uit de Social Media Monitor 2018, een groot jaarlijks onderzoek van Newcom Research onder meer dan 6500 respondenten. En 66 procent vreest dat zijn gegevens worden doorverkocht.

Verslaving En er dienen zich nog andere problemen aan, bijvoorbeeld technologieverslaving. Het Britse onderzoeksbureau TecMarkt concludeerde dat de gemiddelde gebruiker circa 221 keer per dag op zijn telefoon kijkt. De ziekte cyberfrenie (internetverslaving) is in opkomst. Het Nederlandse Instituut voor Verslavingsonderzoek (IVO) houdt het op enkele procenten. Gezien het grote aantal mensen dat van internet gebruikmaakt, gaat het toch om een grote groep, aldus de Jellinek. Het instituut verwacht door de verdergaande technologische ontwikkeling dat het aantal gaat stijgen.

Instant-mens Cijfers van ICT-bedrijf McAfee (2016) liegen er ook niet om, we worden moe van technologie: 40 procent van de Nederlanders tussen 21 en 40 jaar zegt behoefte te hebben aan een vakantie zonder internet, 63 procent ervan deed dat ook daadwerkelijk. Als we onszelf de stilte en de rust niet gunnen, ontstaat stress met concentratiestoornissen, minder creativiteit en oppervlakkig denken als gevolg. Bovendien heeft de gecultiveerde ongeduldigheid van de appende instant-mens negatieve gevolgen voor zijn empathische aanleg. Verveling stelt het geduld namelijk op de proef en prikkelt de verbeelding, twee typisch menselijke capaciteiten die onontbeerlijk zijn voor het ontwikkelen van empathie. De onophoudelijke stroom van alerts, notificaties en updates maken het moeilijker om met gevoelens van ergernis of frustratie om te gaan.

Digitale stilte Hoe meer deze problemen onderkend worden, hoe sneller de trend van digitale detox zich zal ontwikkelen. Daar kun je creatief omgaan. Zo speelt de reissector hier al handig op in. Het Westin-hotel in Dublin biedt haar gasten de mogelijkheid aan om een *detox survival kit* aan te vragen: een gedrukte stadsgids, papieren krant en gezelschapsspelletjes op de kamer. Ook bij Thermae 2000 kunnen bezoekers een arrangement boeken om zonder moderne communicatiemiddelen een weekend in *digitale stilte* door te brengen.

Bubbel Kortom, digitale media en mobiele devices zijn communicatiegereedschappen waarvan zowel zender als ontvanger profijt kunnen hebben maar het blijken geen tovermiddelen. Mensen lijken steeds meer geneigd om af en toe afstand te nemen van smartphones, social media en apps, om zo verbonden te blijven met zichzelf en de ander. We stappen uit de bubbel in een nieuwe fase waarin digitale communicatie bewuster wordt ingezet en gebruikt, en informatie steeds meer geregisseerd wordt door de ontvanger.

Nieuwe goud We moeten het effect van digitale media dus nuanceren en meer waarde gaan hechten aan de terugkoppeling. Om te weten te komen wat jouw doelgroep van jouw boodschap vindt. Dat kan eigenlijk het best op de meest *real time* manier, namelijk door in gesprek te gaan met elkaar. Hier komen we bij de kern van communicatie: persoonlijk contact. Sommigen zeggen dat dit het nieuwe goud wordt. Hoe handig het ook is om online je lessen in te boeken, hoe fijn het is om je starttijden in te plannen via de website, uiteindelijk maakt de golfprofessional of de caddiemaster het verschil, door de manier waarop zij hun golfers verwelkomen, kennen en verbinden aan de sport. ●

Meer weten?

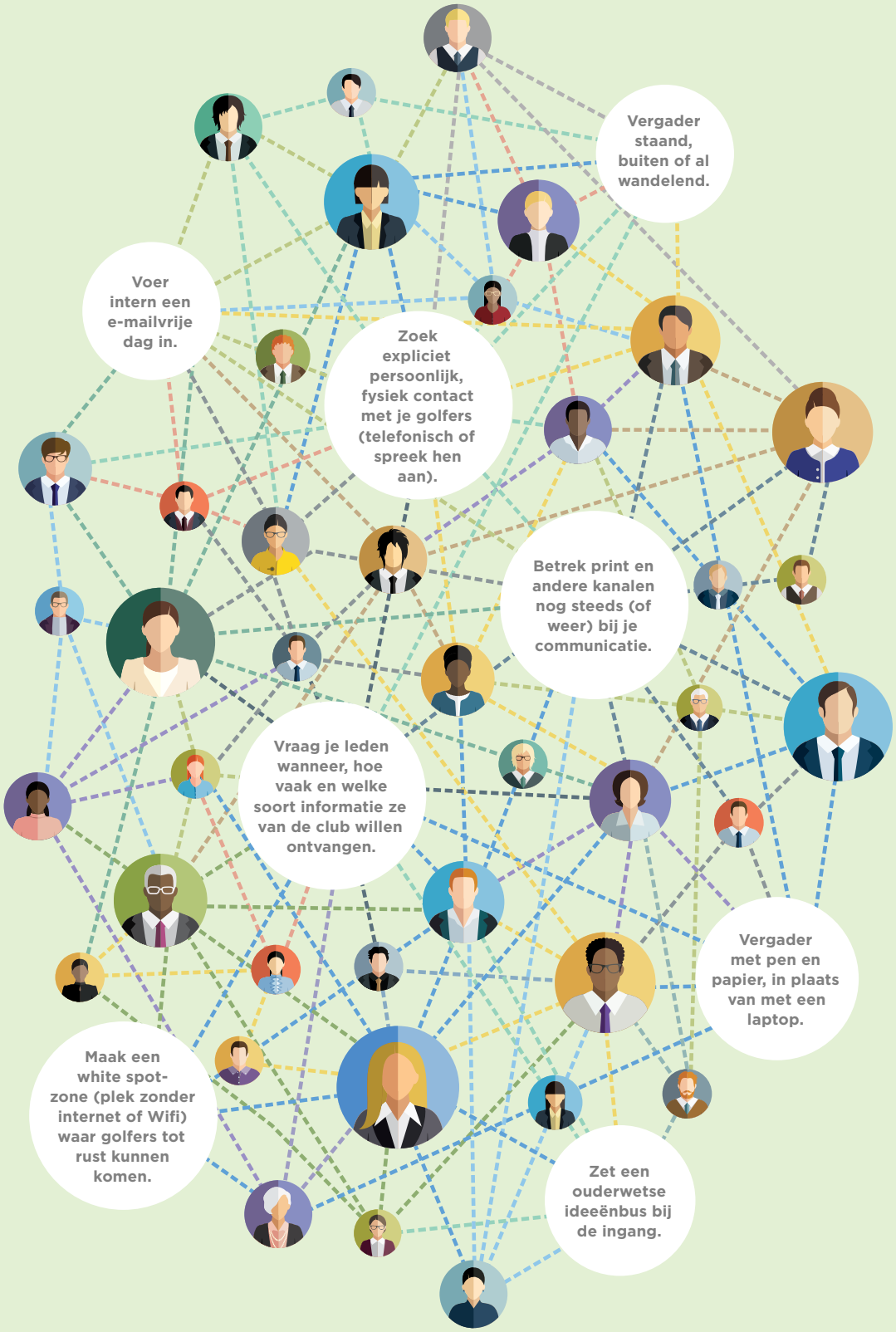
On/off
Sydney Vollmer

Kleine filosofie van de digitale onthouding
Hans Schitzler



DIGITALE DETOX

TIPS & TRICKS



Kalender april t/m oktober 2018

NGF activiteiten

28 apr **Algemene Ledenvergadering NGF**
't Spant, Bussum
jeroen.stevens@ngf.nl

12 sep **Perslunch voor journalisten**
KLM Open, Spijk | Niels.boysen@ngf.nl

15 sep **Competitiebijeenkomst**
KLM Open, Spijk | abejan.terbeek@ngf.nl

17 sep **Business Boost Topgolf** (ochtend) | *meer informatie volgt*

NVG activiteiten

6 apr **Commissie Ontwikkeling NVG**

16 apr **Bestuursvergadering NVG**

12 jun **Regio-overleg Limburg**

19 jun **Regio-overleg Oost**

25 juni **Regio-overleg Brabant**

26 juni **Regio-overleg GFD**

27 juni **Regio-overleg ZH&Z**

28 juni **Regio-overleg NH&U**

2 juli **Bestuursvergadering NVG**

2 juli **Commissie Ontwikkeling NVG**

2 okt **Regio-overleg Oost**

3 okt **Regio-overleg ZH&Z**

4 okt **Regio-overleg NH&U**

11 okt **TGIEOS/Golfdag NVG**

3 sep **Bestuursvergadering NVG**

18 sep **Commissie Ontwikkeling NVG**

8 okt **Regio-overleg Brabant**

9 okt **Regio-overleg GFD**

Informatie alle activiteiten: info@nvg-golf.nl

PGA Holland activiteiten

4 jun **Golf-Yoga voor pro's** | The Dutch, Spijk | www.pgaholland.nl

22/23 jun **Van mikken naar schoolgolf**
Sluispolder, Alkmaar | www.kvlo.nl

24 sep **Greenkeeping & coaching Level 3** | The Dutch, Spijk
www.pgaholland.nl

NGA activiteiten

30 jul **PC-beker** | Golfclub Zeewolde

9-12 sep **Ryder Cup baanbezoek** | Le Golf National

1 okt **Algemene Ledenvergadering** | De Hoge Kleij

1 okt **Greenkeeperswedstrijd** | De Hoge Kleij

25 okt **Vakdag IPC**

Informatie alle activiteiten: monique.madsen@ngf.nl

Bestuur en management

23 apr **Commissie CAO** | info@nvg-golf.nl

25 apr **Commissie Toerisme** | info@nvg-golf.nl

15 mei **Commissie Ontwikkeling** | info@nvg-golf.nl

1 jun **Workshop over formele structuren en risico's**
ING Golfweek, Prise d'Eau | niels.dokkuma@ngf.nl

1 jun **Workshop veranderende BTW wetgeving en de AVG**
ING Golfweek, Prise d'Eau | jeroen.stevens@ngf.nl

1 jun **ING Business Boost**
ING Golfweek, Prise d'Eau | jeroen.stevens@ngf.nl

2 jul **Commissie Toerisme** | info@nvg-golf.nl

Players 1st

17 mei **Ronde 1 - enquête leden + nieuwe golfers/leden**

19 jun **Analyse data ronde 1 - Regio Oost**

26 jun **Analyse data ronde 1 - Regio Noord**

28 jun **Analyse data ronde 1 - Regio Midden**

29 jun **Analyse data ronde 1 - Regio Zuid**

4 jul **Ronde 2 - enquête leden + nieuwe golfers/leden**

31 aug **Analyse data ronde 2 - Regio Zuid**

7 sep **Analyse data ronde 2 - Regio Midden**

8 sep **Analyse data ronde 2 - Regio Noord**

11 sep **Analyse data ronde 2 - Regio Oost**

3 okt **Ronde 3 - enquête leden + nieuwe golfers/leden**

Informatie alle workshops: info@nvg-golf.nl

Ledenwerving en -behoud

6 apr **Workshop ledenwerving & behoud**
Drentsche Golf & Countryclub

13 apr **Workshop ledenwerving & behoud**
Golfcenter Seve

20 apr **Sportief Beleid - Cursus 1 - dag 1**
Landgoed Bergvliet

25 mei **Sportief Beleid - Cursus 1 - dag 2**
Landgoed Bergvliet

25 jun **Workshop De Golf Academie en 9-stappenplan**
DeWeerelt, Utrecht

26 okt **Sportief Beleid - Cursus 2 - dag 1**
Golfbaan Delfland

Informatie alle workshops: alexander.renders@ngf.nl

Jeugd en familie

9 apr **Workshop Jeugd & Familiegolf** | DeWeerelt, Utrecht

8 sep **"Doorslaan" met jeugd.** Cursus trainingsbegeleider
Golfclub Welderen

6 okt **"Doorslaan" met jeugd.** Cursus trainingsbegeleider
Naarderbos

8 okt **Workshop Jeugd & Familiegolf** | DeWeerelt, Utrecht

Informatie alle workshops: floris.vanimhoff@ngf.nl

Senioren

5 sep **Inspiratiedag Seniorengolf**
DeWeerelt, Utrecht

31 okt **Workshop Seniorengolf**
DeWeerelt, Utrecht

Informatie alle workshops: janke.vanderwerf@ngf.nl

Golfers met een fysieke beperking

29 okt **Workshop golf voor mensen met een beperking**
DeWeerelt, Utrecht | alexander.renders@ngf.nl

Regels en handicapping

9 apr **Cursus Wegwijs in Course Rating** | Golfclub Zeewolde

11 mei **Cursus Handicapping** | Golfclub Zwolle

12 mei **Cursus Baaninrichting en Wedstrijdorganisatie**
Golfclub Zwolle

5 okt **Cursus Handicapping** | Haarlemmermeersche

6 okt **Cursus Baaninrichting en Wedstrijdorganisatie**
Haarlemmermeersche

26 okt **Cursus Handicapping** | Golfbaan Delfland

27 okt **Cursus Baaninrichting en Wedstrijdorganisatie**
Sluispolder

Informatie alle cursussen: christine.saxton@ngf.nl

(Duurzaam) golfbaanbeheer

11 apr **Workshop Vogelvriendelijk golfbaanbeheer**
NGF i.s.m. Vogelbescherming Nederland
Golfpark Almkreek | Monique.Madsen@ngf.nl

12 mei **Birdwatchingday** | Golfbanen door NL
Monique.Madsen@ngf.nl

22, 23, 24, 29, 30 en 31 mei
Regionale Golf & Groen workshops
Locaties volgen | Monique.Madsen@ngf.nl

1 jun **Regionale Golf & Groen workshop**
ING Golfweek, Prise d'Eau | Monique.Madsen@ngf.nl

7 jun **Commissie Management Onderhoud Golfbanen**
info@nvg-golf.nl

20 sep **Commissie Management Onderhoud Golfbanen**
info@nvg-golf.nl

25 okt **Workshop Vogelvriendelijk golfbaanbeheer**
NGF i.s.m. Vogelbescherming Nederland
Golfpark Almkreek | Monique.Madsen@ngf.nl

14 sep **Agronomie seminar** | KLM Open, Spijk
niels.dokkuma@ngf.nl

15 sep **GEO** KLM Open, Spijk | niels.dokkuma@ngf.nl

Golf als panacee

Ik heb van de redactie van dit mooie blad volledige vrijheid wat betreft de onderwerpkeuze van deze column. Ik zou hier gloedvol over de fantastische comeback van Tiger Woods kunnen schrijven, de wederopstanding van het golffenomeen is goed voor de hele golfmarkt. Als Tiger speelt, schieten de kijkcijfers de lucht in, staat golf veel meer in de belangstelling. Woods is en blijft de enige golfer die ook niet-golfers naar de buis weet te trekken. Maar Tiger krijgt al op talloze andere plekken aandacht en ik wil me houden aan mijn voornemen om op de laatste redactiepagina in te gaan op iets wat mij opviel in GolfMarkt. Het artikel met de kop *Digitale detox* (vanaf pagina 59) bijvoorbeeld.

Voor wie toevallig even te druk is met Facebook, appen, twitteren of een e-mail versturen naar een collega die twee meter verderop zit, vat ik het artikel kernachtig samen: steeds meer mensen, golfers ook, worden zo langzamerhand knettergek van de continue digitale brei die over hen wordt uitgestort. Ze verlangen naar rust en stilte, kampen met stress en concentratiestoornissen en *de onophoudelijke stroom van alerts, notificaties en updates maken het moeilijker om met gevoelens van ergernis of frustratie om te gaan*. En dus gaan zij die daar nog toe in staat zijn, in de tegenaanval door *digitaal te detoxen*: afstand nemen van social media, apps en smartphones.

Dat lijkt me heel verstandig. Maar ik zou aan het digitaal detoxen een medicijn willen toevoegen: golf. Waar vindt een op de grens van burn-out balancerend mens meer rust dan op een bosrijke golfbaan op een stille lenteochtend? Leren omgaan met ergernis en frustratie? Probeer golf onder de knie te krijgen, ergernis en frustratie gegarandeerd. Concentratiestoornissen? Golf is de perfecte concentratiesport.

In het artikel wordt ook verteld dat steeds meer mensen een leegte voelen door al het digitale communiceren en er een snel groeiende behoefte is aan persoonlijk contact. *Sommigen zeggen dat dit zelfs het nieuwe goud wordt.* Persoonlijk contact als het nieuwe goud, het is tragisch dat het zo ver is gekomen. Maar nu het zo ver is, liggen er gouden kansen voor golf. Ik kan een activiteit bedenken waarbij het persoonlijk contact nog iets diepgaander is, maar tijdens een rondje golf van een uur of vier kom je doorgaans ook heel dicht tot elkaar. Je leert iemands karakter kennen en je leeft mee met elkaars ups (*prachtbal!*) en downs (*zonde!*).

In *Digitale detox* staat ook dit: *Bovendien heeft de gecultiveerde ongeduldigheid van de appende instant-mens negatieve gevolgen voor zijn empathische aanleg*. Golfers die het gevecht aangaan met dat duivelse witte balletje kunnen zich heel goed in elkaars situatie verplaatsen, worden invoelender, ontwikkelen empathisch vermogen, precies dat waar het de *appende-instant mens* steeds meer aan ontbreekt. Golf, de panacee voor heel veel moderne kwalen, moet in het zorgpakket.

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 professionals binnen de golfbranche.

Redactie

Mari Trini Hermoso, Karianne van der Zant

Aan dit nummer werkten mee:

NGF: Eefje Kievits, Jaco Schippers, 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 #13 verschijnt in het najaar van 2018.

GolfMarkt komt tot stand door samenwerking van: NGF Koninklijke Nederlandse Golf Federatie · PGA Holland · NVG · NGA Nederlandse Greenkeepers Associatie

golfmarkt@ngf.nl LinkedIn: NGF-Golfmarkt Tel. 030-2426370

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