



GolfMarkt

OP ZOEK NAAR KANSEN



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](https://www.deloitte.nl)



Deloitte.



VRIJUIT VERENIGEN

Het leven in de vorige eeuw was vrij overzichtelijk; de weg naar school, kerk en muziek- en sportvereniging was recht. Samen met ouders, zusjes, broertjes en vrienden bezocht je allemaal dezelfde club waar zich het hele sociale leven afspeelde. De vereniging nam een belangrijke plek in. Je behoorde tot een voetbalgezin of een golffamilie.

Vandaag de dag bepaalt het individu zelf welke sportactiviteit of -vereniging bij hem of haar past. Om vervolgens na te denken of hij of zij lid wil worden. En steeds vaker blijkt van niet. Slechts dertig procent van de Nederlanders is nog lid van een van de ruim 26.000 sportverenigingen. Het percentage sportbeoefenaars is al jarenlang relatief stabiel maar de verenigingssport neemt een minder grote plaats in dan voorheen. Betekent dit dat de sportclub voor-

al een symbool van vergane tijden is...? Of ontstaan hierdoor nieuwe kansen?

Jazeker! Er zijn kansen. Het potentieel is aanwezig. Het verbindende vermogen van sport wordt als de belangrijkste maatschappelijke meerwaarde gezien en de sportverenigingen vormen een onmisbare pijler daarin. Dat geldt natuurlijk ook voor golfclubs en -banen. Het onderzoeksrapport *De waarde van golf* laat voorzichtige maar overtuigende bewijzen zien. Het samenzijn op een golfbaan levert economische, sociale en ecologische waarde op. Door ons samen actief te verbinden aan deze waarden en ons aan te passen aan de realiteit, kunnen ook de komende generaties zich vrijuit blijven verenigen rondom het clubhuis.

De redactie



Heeft de sportvereniging nog bestaansrecht?

Ja, is het simpele antwoord van de overheid die een heel belangrijke rol weggelegd ziet voor de sportvereniging. Maar het speelveld zal veranderen.



De drivingrange plus

Met een relatief lage investering kan een club golfers trekken en behouden: maak van het oefenterrein een 'drivingrange plus'.



Aanpassen aan de nieuwe realiteit

Hoe bindt een verenigingsbaan nieuwe golfers in een sterk veranderende markt? De Utrechtse Golfclub Amelisweerd wil daar werk van maken.



Ready golf

Als golfbaan wil je golfers de ruimte geven en blij van de baan zien komen. Tegelijkertijd wil je de baan zo efficiënt mogelijk bezetten. Ready Golf is de oplossing.



De waarde van golf

Het onderzoek naar de economische, sociale en ecologische waarde van golf heeft waardevolle kennis opgeleverd voor de sport maar ook voor elke golfbaan en -club.



Dutch Kids Golf

Géraldine en Harald Grünberg zetten in op kinderen die instromen, de onderste en tevens belangrijkste laag van de golfpiramide. Wat zijn na drie jaar de lessen die zij hebben geleerd?



Zakelijke kansen

Duurzaam ondernemen voelt als een verplichting maar biedt zakelijke kansen. Dat is de boodschap van NGF-bestuurslid Richard Kooloos.



10 vragen over de weg naar Tokyo 2020

Volgend jaar vindt het olympisch golftoernooi plaats. De voorbereidingen op de strijd om goud, zilver en brons zijn in volle gang.



De vrijblijvendheid voorbij

Duurzaam beleid heeft gevolgen voor de baan waar golfers mee te maken krijgen. Zaak is om dat goed uit te leggen aan de hand van de voordelen van 'groen' onderhoud.

Achtergrond

35 Ken je de buurtsportcoach?

Gemeenten willen en kunnen niet meer zonder de buurtsportcoach. Wat doen buurtsportcoaches en wat kunnen zij betekenen voor de golfsport?

40 Golfers steeds blijer op Het Rijk van Nijmegen

Het Rijk van Nijmegen is een van de grotere clubs van ons land. Dan is het helemaal zaak om te weten wat er onder je leden en gasten leeft. Daarbij speelt Players 1st een belangrijke rol.

65 Groepstraining activeert alle leden

Samen trainen vergroot de participatie, het spelplezier en de sociale cohesie in de club. Landgoed Nieuwkerk startte drie jaar geleden een trainingsprogramma en begroet nog ieder jaar meer deelnemers.

In de praktijk

18 Baanmanager

Paul Wesel van Landgoed Bergvliet

32 Bestuurder

Jeroen de Wit van GC Gaasterland

42 Golfer

Michiel Eijkman van de Koninklijke Haagsche

52 Teaching Golfprofessional

Helen Reid van Delfland

62 Greenkeeper

Kevin de Graaf van UGC De Pan



Rubrieken

08 KORT NIEUWS

uit de golfbranche

20 VOOR U GESLOT

Contentmarketing voor clubs

34 VOOR U GESLOT

Weinig diversiteit in bondsbesturen

44 VOOR U GESLOT

Ongebonden sporter binden

48 GOLFMARKTCLIFERS

Statistieken en onderzoek

54 VOOR U GESLOT

Werkelijke WOZ-waarde

60 KORT NIEUWS

uit de golfbranche

64 VOOR U GESLOT

Ouderen langer sportief actief

69 KALENDER & TRANSFERS

Met uitgelichte activiteiten

70 COLUMN

Onbetaalbaar

71 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.

Een pessimist ziet in elke
kans de moeilijkheden.
Een optimist ziet in elke
moeilijkheid de kansen.

Winston Churchill (Engels staatsman en Nobelprijswinnaar literatuur, 1874-1965)



GOLFSTART: online boekingsplatform voor beginnende golfers



Veel mensen die voor het eerst gaan golfen, krijgen een slechte start. Golfen leer je niet binnen een dag of weekend en de opvolging laat vaak te wensen over. Liefst zestig procent van de naar schatting achtduizend golfers die op deze manier kennismaken met de sport en hun handicap halen, haakt binnen twee jaar weer af. GolfStart zorgt dat de beginnende golfer wel een goede start krijgt met een betere en intensievere begeleiding. Dit nieuwe online boekingsplatform biedt vanaf eind mei een landelijk aanbod van golfcursussen, met

diverse voordelen:

- beter inspelen op de behoefte van de nieuwe golfer (golfaanbod in de buurt, het hele jaar in kunnen stappen, meer contact met andere beginnende golfers en de club/baan);
- één centraal golfaanbod voor de beginnende golfer, dat kwalitatief beter is dan het dag- of weekendaanbod;
- eerder starten met de opbouw van een database voor beginnende golfers (inzicht en contact zodat we nieuwe golfer kunnen blijven activeren);
- aansluiting vinden bij partners buiten

de golfmarkt (NOC*NSF, Booking.com, Menzis, Decathlon etc.);

- vooroplopen in sportinnovatie (samen investeren en bouwen aan een online sportinfrastructuur).

GolfStart bestaat uit zes golflessen voor 99 euro en bij de laatste les golfbaan-permissie. Een club/baan kan optioneel diverse extra's aanvinken. Zoals gebruik oefenfaciliteiten, gebruik par-3-baan en een greenfee om na de cursus handicap 54 te halen. Clubs en banen ontvangen een uitnodiging om hun golfstartcursussen aan te melden voor het platform.

De site is naar verwachting eind augustus te vinden op golf.nl/start. Meer info? Stuur een mail: alexander.renders@ngf.nl.



De Golfpodcast, Nederlands eerste wekelijkse podcast over golf

Er is – naast zelf golfen misschien – toch weinig leukers dan lekker te kletsen over golf? Door golfgek Jeroen van Leeuwen en medepresentator Martijn Paehlig. Te beluisteren via iTunes, Spotify en andere podcastspelers.

LEDEN BEHOUDEN

Wist je dat in 2019 van de 1.484 ondervraagde opzeggers bij golfclubs 41% het lidmaatschap opzegt omdat zij lid worden bij een andere golfclub? De overige verlaten dus de golfsport. Er liggen kansen om deze mensen te behouden, door met ze in gesprek te blijven. Players 1st biedt die kans. De tool heeft drie verschillende typen enquêtes, te weten voor greenfeespelers, leden en opzeggers. Deze worden in 2019 op drie momenten verstuurd: 16 mei, 4 juli en 3 oktober. Benieuwd naar de mogelijkheden en inzichten van Players 1st? Martijn Scholte (ms@nvg.nl) of Floris van Imhoff helpt graag (floris.vanimhoff@ngf.nl)



INFORMATIEPLICHT ENERGIEBESPARING VOOR CLUBS



Op 1 juli treedt de Informatieplicht Energiebesparing in werking. Dat betekent dat elke sportvereniging met een verbruik van minimaal 50.000 kWh elektriciteit of 25.000 m³ gas vóór 1 juli 2019 moet doorgeven welke energiebesparende maatregelen zijn getroffen.

De meeste golfclubs verbruiken meer dan 50.000 kWh elektriciteit of 25.000 m³ aardgas. Deze verenigingen zijn nu al verplicht energiebesparende maatregelen te nemen met een terugverdientijd van vijf jaar of minder. Om energiebesparing te stimuleren, komt daar nu de informatieplicht bij.

Meer informatie: ngf.nl/over-de-ngf/nieuws



EERSTE FAMILIETOERNOOI OP 5 MEI

Op 5 mei vindt bij De Haenen het eerste NGF Familietoernooi plaats, gevolgd door De Hoge Kleij op 26 mei. De toernooien kunnen nog worden doorgegeven via ngf.nl/familietoernooi. In

2018 werd in totaal € 21.135 overhandigd aan het Jeugdfonds Sport & Cultuur en kregen The Dutch, De Goyer en de Noordwijkse golfclub vijf golfsetjes voor gebruik in de jeugdlessen. Ook dit jaar maken de deelnemende clubs hier kans op als zij de hoogste opbrengst hebben.

GOLFSIXES LEAGUE GAAT VOOR VERDUBBELING

Jeugdteams kunnen ook in 2019 weer meedoen aan de GolfSixes League van PGA Holland in samenwerking met de European Tour. Het concept is door de plezierige teambeleving een laagdrempelige spelvorm voor jonge kinderen die instromen in de golfsport. In 2018 verdubbelde het aantal teams ten opzichte van het jaar ervoor. Wat heeft 2019 in petto? Een poule bestaat uit drie tot vijf teams/clubs. Je kunt een poule inschrijven bij Ian Lamsma van PGA Holland, te bereiken via golfsixes@pgaholland.nl of 06-30920839. Ook voor vragen, draaiboeken of hulp met de opbouw van een poule in de regio ben je bij Ian op het juiste adres.



Op zoek naar kansen

Heeft de sportvereniging nog bestaansrecht?

Nederlanders sporten meer, maar minder in verenigingsverband. Moeten sportclubs zich zorgen maken? Hebben ze nog bestaansrecht? Eigenlijk wordt deze vraag heel simpel bevestigend beantwoord door de overheid die een heel belangrijke rol weggelegd ziet voor de sportvereniging in de wijk. Maar het speelveld zal veranderen. Hoe kunnen clubs zich in deze nieuwe dynamiek staande houden? Aan de hand het Brancherapport Sportverenigingen in Nederland van het Mulier Instituut proberen we op deze vraag antwoord te geven.

Nederland kent traditioneel een rijk verenigingsleven; het ligt verankerd in onze samenleving. Lid zijn van een sportclub is voor velen een vanzelfsprekendheid maar zeker niet (meer) voor iedereen. Het aantal lidmaatschappen laat een dalende tendens zien. In 2017 registreerde het NOC*NSF rond 5.194.000 lidmaatschappen, dat waren er 44.000 minder dan in 2016. Ook het aantal sportverenigingen daalde met 676 naar 23.870 in totaal. Binnen golf zien we die dalende trend minder duidelijk; er lijkt een stabilisatie of zelfs een lichte stijging te zijn in het aantal golfers dat lid wordt van een club met een homecourse. Er is overigens ook een andere, opvallende conclusie uit de cijfers van NOC*NSF te trekken: de sportverenigingen die zich staande hebben gehouden, hebben gemiddeld meer leden gekregen.

ONGEBONDEN SPORTER

Over het algemeen dus minder lidmaatschappen maar Nederlanders zijn wel meer gaan sporten. Ongeveer vijf miljoen mensen doen dat buiten een sportclub om. Volgens de jaarcijfers van NOC*NSF sportte in 2017 64 procent van de Nederlanders minimaal één keer per week, 3 procent meer dan in 2016. De sportvereniging is niet meer een vanzelfsprekende plek geworden om te sporten. Andere (commerciële) sportaan-

bieders lijken goed in te springen op de wisselende wensen van de geïndividualiseerde en drukbezette sporter. Van fitnessclub tot informele sportclub tot e-sport, ze lijken de traditionele sportclub voorbij te streven.

Dat dynamische speelveld herkent Peter van Tarel. Als manager Sportontwikkeling bij de Nevobo (volleybal) ziet hij dat ook gebeuren: “Er gebeurt veel buiten de bond om, vooral binnen het beachvolleybal zien wij meer het flexibele karakter terugkomen, het vrij sporten in de open ruimte. Onze verenigingen, 1100 in totaal verdeeld over 115.000 sporters, hebben veel uitstroom gekend, er was nauwelijks aansluiting met de omgeving.” Niet alle sporten kennen vrije sporters. Dat laat Sophie Benus, senior medewerker Strategie/Beleid bij de KNHB (hockey), weten: “Binnen de hockeysport kennen we op dit moment nauwelijks ongebonden of ongeorganiseerde sporters. Wel zien we een tendens dat sommige spelers niet meer 22 weekenden met de reguliere competitie willen meedoen, maar kiezen voor een doordeweeks hockeyaanbod. Een voorbeeld hiervan zijn trimhockeys, die sec trainen of onderlinge wedstrijden spelen.”

SPORTCLUB SPIL IN DE WIJK

Gebonden sporten of niet, feit blijft dat er meer gesport wordt. En het belang van een gezonde leefstijl neemt alleen maar toe. Als de Nederlander meer gaat sporten om gezond te blijven, is de verwachting dat een deel van deze sporters dit toch via een sportclub zal gaan doen. Daarnaast zet de overheid hoog in op sportparticipatie. Niet voor niets want zij ziet grote voordelen in de sociale, gezonde omgeving die verenigingen bieden. De overheid streeft ernaar om in 2040 de sportvereniging het





activiteitencentrum en trefpunt van de wijk te laten zijn. Waar mensen zich veilig voelen en respectvol behandeld worden. De vereniging moet een afspiegeling van de samenleving worden. Iedereen kan en mag meedoen, ongeacht handicap, opleiding, etniciteit of seksuele voorkeur. Het leden- en vrijwilligersbestand is dan ook divers. De vereniging maakt sport voor iedereen aantrekkelijk, toegankelijk en leuk. Er is daarnaast een uitgebreid aanbod van sociale en culturele activiteiten. Dankzij deze ambitie vindt elke sportvereniging een ijzersterke partner in de overheid, die bereid is te investeren.

MAATSCHAPPELIJKE FUNCTIE

Deze twee externe factoren bieden grote kansen voor continuïteit van de verenigingen, maar het vergt aanpassingsvermogen. De vereniging moet gaan samenvallen met de (nieuwe) wensen van de (potentiële) leden en omwonenden, diverse groepen samenbrengen door bijvoorbeeld verschillende (sport)activiteiten aan te bieden en samenwerken in het maatschappelijk speelveld. Verenigingen die onvoldoende weten in te spelen op de veranderingen lopen de kans hun positie in de gemeenschap te verliezen en op termijn hun bestaansrecht.

Roeland Geertzen, manager recreatieve sport van

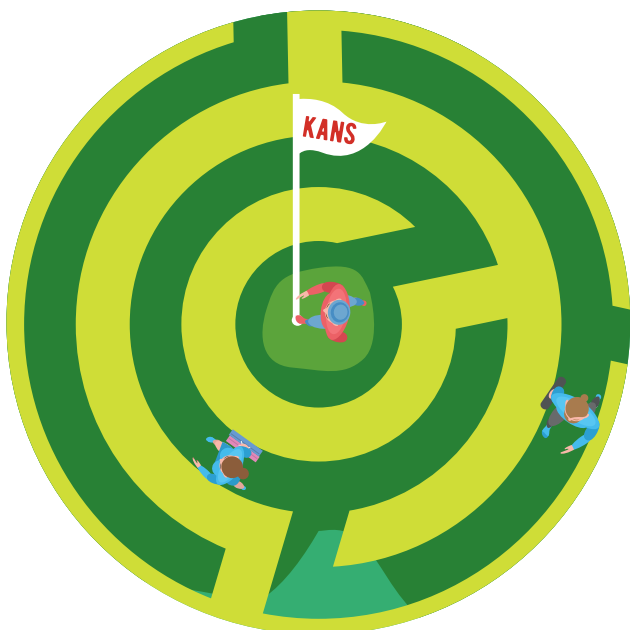
het Watersportverbond: “Op zich zijn verenigingen al maatschappelijk bezig door hun bestaan. Door hun inzet voor jeugd of senioren. Naar gelang hun doelstelling. Voor mij zijn verenigingen al een afspiegeling van de samenleving. Daarmee vaak gericht op wie ben je en wat wil je zijn, als persoon en als club. Als je alleen subsidie geeft aan open clubs, schiet je als gemeente je doel voorbij. Ga uit van de kracht van de club zelf, in plaats van eisen te stellen. We komen vanuit het gedachtengoed uit de jaren negentig, waarin we meer marketing in de sport moesten gooien. Meer bedrijfsmatiger werken ging de sport helpen, was het idee. Maar uiteindelijk hielpen we hier de clubs niet mee. Het marktdenken zit juist ook in het maatschappelijk maken van de clubs en vereniging en door meer nadruk te leggen op wat de leden op de club zelf willen.”

Floris van Imhoff, accountmanager Sportief Beleid bij de NGF, is het daar helemaal mee eens. “Kern van de vereniging zijn de leden zelf. Mensen moeten zelf dat commitment maken met de club, het is niet de verantwoordelijkheid van het bestuur. Verenigen is een werkwoord, met elkaar de verbinding zoeken. In Players 1st zien wij dat ook op een golfbaan zonder vereniging, de golfers zich sterk met elkaar verbonden kunnen voelen en zeer hoog scoren op vragen over het verenigingsleven. Het sociale aspect is van belang. Waarom kies je voor de ene club wel of niet, terwijl ze hetzelfde aanbieden? Een club met een duidelijke identiteit verenigt het best.”

Sophie Benus legt uit dat de KNHB al inspeelt op deze tendens: “Wij zijn sinds een jaar nog meer gaan focussen op de verenigingen door inzet van onze accountmanagers. Zo hebben we intensiever contact met onze verenigingen, waardoor we meer inzichten krijgen in de behoeften van zowel de verenigingen als hun leden, en wij servicegericht kunnen werken op diverse thema’s. Aan de hand van strategiesessies wordt het strategisch beleid van de verenigingen ondersteund. Je merkt door deze gesprekken dat wij de verenigingen beter kunnen bedienen.” Geertzen ziet dat bonden sterk achter potentiële aan willen rennen. Maar de toekomst zit volgens hem meer in de kwaliteit van vereniging. “In de keuze maken welke vereniging te willen zijn. Liever gaan we met elkaar investeren in de vrijwilligers en een richting kiezen. Met elkaar, met alle leden. Wat binden de leden elkaar in de kern? De richting van een club moet worden bepaald door haar leden, die gedachte mis ik veel in de sportwereld. De sportbond is veel met beelden bezig die zij belangrijk vinden, die opgelegd worden bij de vereniging. Het ideaalbeeld van de club bestaat niet.”

DRIE DOMEINEN

Nu de overtuiging er steeds meer is dat de richting van een vereniging intrinsiek door de leden moet worden bepaald, moet er naar de verenigingsstructuur gekeken worden. Het meest kenmerkende van de verenigingen is dat de leden zowel de doelen





“Kern van de vereniging zijn de leden zelf. Mensen moeten zelf dat commitment maken met de club, het is niet de verantwoordelijkheid van het bestuur.”

Floris van Imhoff, accountmanager Sportief Beleid, NGF

stellen als er uitvoering aan geven. Vroeger was dat eenvoudig gezien de doelstelling: samen sporten. Nu is de positie van de club aan het veranderen. Ze opereert op drie domeinen met verschillende doelen en belangen: 1. het private domein, ten dienste van de leden, 2. het publieke domein, ten dienste van externe doelgroepen voor wie sport als middel wordt ingezet met bepaalde doelen (sociaal, gezondheid, integratie); 3 de markt, ten behoeve van een gezonde financiële huishouding door onder andere exploitatie, sponsoring of reclame.

AFSTAND VERKLEINEN

Een complex geheel dat nu vaak in handen wordt gelegd van het bestuur dat voornamelijk bestaat uit oudere mannen. Hoewel de leden een controlerende functie hebben op dat bestuur, blijkt dat er tijdens de ALV vaak een weinig representatieve vertegenwoordiging aanwezig is waardoor de besluitvorming niet aansluit bij de behoeften van het grootste deel van de leden. De afstand tussen bestuur en leden wordt groter. Ten eerste kan meer diversiteit (en dus een betere representatie) in het bestuur deze afstand verkleinen. Daarnaast kunnen moderne communicatiemiddelen de medezeggenschap vergroten, bijvoorbeeld ook op andere momenten dan tijdens de algemene ledenvergadering. Bestuurders zouden voortdurend verbinding moeten maken met hun leden en zich niet alleen moeten richten op de actieve kaderleden. En er is op vele manieren betrokkenheid en draagvlak te vinden zoals met themagroepen, panels, enquêtes (zoals de tool Players 1st) of webfora.

De uitdagingen voor clubbesturen worden de komende jaren groter en de complexiteit zal toenemen. Verenigingen moeten tijdig anticiperen op wat er komen gaat, met ondersteuning van de sportbonden en sportservicebureaus. Dat vraagt om visie, inlevingsvermogen en vermogen om goed contact te maken met de achterban. Zij die niet willen en kunnen meegaan in deze

verandering zullen moeite krijgen om overeind te blijven. Andere clubs zullen via partnerships, interne focus of nieuwe initiatieven juist sterker worden. Het zal in veel gevallen een kwestie van survival of the fittest zijn.

NIEUWE STRUCTUUR BREEDTESPORT

Voor de groeiende maatschappelijke functie die de overheid voor ogen heeft voor de sportverenigingen moeten clubs en bonden over de randen van sportbeleid kijken. Er liggen kansen in de meerwaarde van sport voor opvoedkundige vraagstukken, arbeid, burgerschap en sociale samenhang. In samenwerking met publieke organisaties en andere sportverenigingen. Er komen meer clubs die maatschappelijk actief (willen) zijn.

“De toekomst voor golf is moeilijk te voorspellen,” zegt Van Imhoff. “De gedachte van de brede open golfclub lijkt mij wel de toekomst, door op die manier maatschappelijke betrokkenheid te tonen en verantwoordelijkheid te nemen. Schooljeugd toelaten op golfbanen, bewegings- en natuureducatie geven. Of voor de ouderen van nu het aanbod aanpassen. Ook andere bewegingsvormen aanbieden, zoals fietsen of joggen. Het trekt mensen aan en verenigt diverse doelgroepen. Het rapport over de Waarde van golf (zie vanaf pagina 28, red.) is voor clubs een mooie marketingtool. Om te laten zien waar de maatschappelijke impact zit van golf.”

Geertzen beaamt de brede aanpak. Er moet zelfs een nieuwe structuur komen voor de sportbonden: “De bonden kunnen elkaar beschouwen als collega’s en de clubs centraal stellen. Alles binnen de sport moet gericht zijn op samenwerken en krachten bundelen. Sport gaat om het verenigen en het samendoen, waardoor het niet meer locatie gebonden wordt. Het draait om verenigkunde, de mix van sport met de cultuur, eigen gebouw of locatie. Mensen bepalen zelf wel →

of ze lid worden. Alle subsidiestromen waren gericht op ledenwerving en -behoud. Maar dat is niet meer van deze tijd. Samen met NOC*NSF is een aantal bonden in gesprek gegaan om de structuur van de breedtesport opnieuw op te bouwen. De thema's en vraagstellingen worden anders gedefinieerd, zodat we op lokaal niveau de verenigingen kunnen versterken. Dat plan wordt op 29 mei 2019 gepresenteerd."

GENERATIES VOORUIT

Niet alle sportverenigingen zijn met elkaar te vergelijken. Zoals ook niet alle golfverenigingen met elkaar vergelijkbaar zijn, alleen al vanwege het verschil in exploitatieverantwoordelijkheid. Minimumvereiste voor een gezonde toekomst is dat alle stakeholders, club en exploitant, goed met elkaar samenwerken. Die samenwerking kan een vruchtbare bodem worden waarin de vereniging zich stevig kan wortelen.

Het Brancherapport Sportverenigingen in Nederland laat zien dat er potentieel aanwezig is om als

sportvereniging te overleven. Te meer omdat de overheid een heel belangrijke rol weggelegd ziet voor de sportclub. Veel verenigingen zijn al in beweging, alleen of samen met de gemeente, sponsors of maatschappelijke organisaties. Lokale overheden zien in dat sportverenigingen niet alleen de centrale drager zijn van het sportaanbod, maar ook kansen bieden om het beleid op andere terreinen te ondersteunen. Bijvoorbeeld via een buurt-sport-coaches als verbinder.

Hoe een sportvereniging die maatschappelijke rol wil invullen en in welke mate, moeten de leden bepalen. Zij moeten gezamenlijk bekijken wat het beste bij hun club past, welke kansen er liggen en hoe ze die moeten pakken. Een representatief bestuur is daarbij onmisbaar alsook een goede controle op de koers die gevaren wordt. Plus de flexibiliteit om van die koers af te wijken op het moment dat de leden daarom vragen. Sportclubs en bonden doen er goed aan op zoek te gaan naar jonge bestuurders, ook om een betere aansluiting te hebben met de jeugd. Met zo'n verjonging en de (morele) overheidssteun in de rug zou de sportclub nog generaties vooruit moeten kunnen... ●

Meer informatie? Stuur een mail naar ramon.vanwingerden@ngf.nl

Belangrijkste conclusies

Het Brancherapport Sportverenigingen in Nederland uit 2018 uitgegeven door het Mulier Instituut en Arko Sports Media brengt de actuele situatie en de uitdagingen van de sportverenigingen in beeld: hoe staan de clubs ervoor wat betreft ledenontwikkeling, bestuur, accommodatie, kader en financiën én in hoeverre zijn de clubs in staat in te spelen op maatschappelijke ambities om toegankelijk te zijn voor iedereen en een bijdrage te leveren aan beleid op andere gebieden, zoals in het sociaal domein. Dit zijn samenvattend de belangrijkste bevindingen uit het rapport.

- Het ledental van clubs neemt geleidelijk toe.
- De Nederlandse sportvereniging heeft gemiddeld 184 leden. Toch heeft 38 procent van de verenigingen minder dan 50 leden en slechts 9 procent meer dan 500 leden.
- Verenigingsbesturen zijn eenzijdig samengesteld: 29 procent van de bestuursleden is vrouw.
- Het clubbestuur vergrijst: de gemiddelde leeftijd van bestuursleden is 54 jaar.
- Bij 54 procent van de verenigingen wordt voor 100 procent met vrijwilligers gewerkt. 32 procent van de verenigingen heeft betaalde medewerkers. De vrijwillige inzet blijft cruciaal maar toch voert maar een minderheid een expliciet beleid op dit punt. Wel kijken clubs bij werving verder dan de kring van al actieve mensen en hun netwerk.
- Qua financiën heeft 70 procent van de verenigingen geen zorgen. Daar waar andere voorzieningen niet tegen krimp en recessie bestand bleken, bleven de meeste sportverenigingen – zij het soms met moeite – gewoon doordraaien.
- Sportclubs gaan steeds meer samenwerkingen aan met andere sportorganisaties, gemeenten, scholen en welzijns- en zorgorganisaties. Gemeenten in Nederland zijn zich gaan realiseren dat de sportverenigingen niet alleen een centrale drager zijn van het lokale sportaanbod, maar ook kansen bieden om het beleid op andere terreinen te ondersteunen.
- Steeds meer sportclubs bieden maatschappelijke activiteiten aan, bijvoorbeeld gerelateerd aan het lokale beleid voor het sociale domein.
- Vier van de vijf verenigingen introduceerden in 2016 nieuwe sportactiviteiten, een even groot deel had aanbod voor niet-leden en ruim de helft werkte aan flexibele lidmaatschapsvormen.
- Kwetsbare burgers vinden niet vanzelf hun weg naar het sportaanbod van verenigingen. Op dit vlak kunnen de verenigingen veel hebben aan expertise en steun van lokale partners, buurtsportcoaches of verenigingsondersteuners.
- Sportverenigingen ontberen vaak de professionele kennis en expertise om met mensen met sociale problemen te werken. In 2015 voelde ruim de helft van de trainer/coaches zich (nog) niet bekwaam om met deze doelgroepen te werken.



Afslaan met Toptracer op Prise d'Eau



Bar bij Bernardus



Prise d'Eau



Golfcampus De Tongelreep

Drivingrange plus

Met een relatief lage investering kan een club golfers trekken en behouden: maak van het oefenterrein een 'drivingrange plus'.

Versleten afslagmatten aan de rand van een groot grasveld; zo zagen veel drivingranges er vroeger uit. Voor diehard golfers is dat vaak goed genoeg (mits de ballen van een redelijke kwaliteit zijn). Maar met wat extra's op een range trek je een grotere groep en met high-tech innovaties raken ook jongere generaties geïnteresseerd. Een flink aantal Nederlandse clubs heeft op dit gebied al grote stappen gemaakt. Sommige hebben hun range aantrekkelijker gemaakt met (kunst)gras greens en mikdoelen. Andere hebben geïnvesteerd in moderne *gamefication* technologieën waardoor het oefenen nog leuker en

nuttiger wordt. We hebben in Nederland vooralsnog geen TopGolf-centra zoals in de VS: de populaire megagrote drivingranges met muziek, drank en chips in de ballen die allerlei spelletjes mogelijk maken. Maar er zijn wel steeds meer Nederlandse banen die onderdelen van TopGolf bieden, zoals een bar naast de afslagmatten of een TrackMan die je met een groepje kunt huren. Doe inspiratie op met deze succesvolle voorbeelden van *TopGolf light*. →

Toptracer Range

Op enkele Nederlandse drivingranges is technologie van Toptracer geïnstalleerd. Bij Golfbaan Prise d'Eau op maar liefst 24 afslagplaatsen. Met Toptracer kun je serieus trainen of spelletjes en wedstrijdes doen met vrienden. Want elke bal die je slaat, wordt gemeten en op een scherm wordt getoond hoeveel meter (en hoe recht) de bal vliegt. Je kunt met een groepje een longest drive of neary challenge doen of een virtuele baan spelen, zoals Pebble Beach. Om te profiteren van alle mogelijkheden moet een golfer de gratis Toptracer Range app installeren. Die maakt het onder meer mogelijk statistieken van je



Golfcentrum Amsteldijk

slagen te verzamelen. Je kunt de Toptracer ook gebruiken als launch monitor; dan wordt alles van elke slag vastgelegd: de afstand, de clubhoofdsnelheid, etc. Die data kun je overleggen aan de professional bij wie je lessen volgt. “De Toptracer spreek golfers van alle niveaus aan”, zegt Patty Smit, commercieel manager van de baan bij Tilburg. “En wat je ook doet – je clubafstanden meten of samen een virtuele baan spelen – je oefent veel geconcentreerder en met veel meer plezier.” Bartje Meijboom, directeur van Prise d'Eau, vult aan: “Het leukste effect van de Toptracers is dat er nu veel meer samen wordt geoefend. De range bestaat niet meer uit een rij individuele golfers die allemaal de ene na de andere bal wegslaan.” Gebruik maken van een Toptracer op Prise d'eau is gratis: je betaalt alleen voor de ballen. Ook niet-leden van Prise d'Eau zijn van harte welkom. Prise d'Eau heeft plannen voor Protracer-wedstrijden op de range en evenementen met muziek. De range zal in de nabije toekomst ook verrijkt worden met één of meer barretjes.

Meer informatie: prisedeau-events.nl/toptracer. Ook Golfcentrum Roosendaal (golfcentrumroosendaal.nl) en Golfcentrum Amsteldijk (amsteldijk.nl) bieden de Toptracer-technologie aan.

TrackMan Range

Seve Golfcenter Rotterdam is de eerste TrackMan Range van Nederland. Hier kunnen golfers tegen betaling aan de slag met de kostbare, accurate launch monitors. Het kleine radarapparaat, niet veel groter dan een groot boek, legt de swingbaan van de club en de balvlucht vast. Deze informatie zie je op een computerscherm. Een van de opties die de selfservice trainingsfaciliteit van Seve biedt is *shot analysis*: een analyse van de swingbaan en balvlucht. Een andere optie is *compare clubs*: de afstand per club vastleggen. En bezoekers van Seve kunnen met twee tot vier personen wedstrijdes spelen. Net als de Toptracer Range biedt de TrackMan Range de mogelijkheid data online te verzamelen. Daarvoor moet je een gratis app downloaden of een account op mytrackman.com openen.

Meer informatie: seve.nl/trackman-range

Een range die de golfbaan benadert

Jimmy van Heuven Staereling, hoofd opleidingen van PGA Holland, deed in 2015 een voorspelling over oefenterreinen in de toekomst. “Ranges benaderen in 2040 veel meer de werkelijkheid van een golfbaan”, zei van Heuven Staereling. “Dus er zijn fairways, bunkers en greens en je kunt er alle schoten nabootsen.” Golfbaan Amsteldijk in Amstelveen is pionier op dit gebied. Het golfcentrum opende al in 2011 de Negen Werelden, negen oefenstations op een terrein van twintig hectare waar je alle mogelijke golfslagen kunt oefenen.

Meer informatie: amsteldijk.nl



Balvluchten gevisualiseerd zoals een Trackman doet



Oefenen naast het terras

Ook Golfbaan de Tongelreep heeft een range die een golfbaan benadert: de Golf-campus. Onder de vele mikdoelen op de range zijn echte greens. “De Golfcampus is eigenlijk een minigolfbaan”, zei bestuurslid Kim Egger bij de opening van het oefenterrein. “Neem de driving-zone, daar sla je naar een echte, gemaaide, glooiende fairway en er staan twee grote rugbypalen waar de bal doorheen moet die de hoogte van de balvlucht aangeven.” Het is hier dus mogelijk echte baansituaties te trainen maar het sterkste punt van de Golfcampus is dat de afslagplaatsen, oefenbunkers en practice greens pal naast het terras liggen. Hierdoor kan De Tongelreep het hele jaar de sfeer van een TopGolf-centrum bieden: muziek, eten, drinken, golf.

Meer informatie: golfdetongelreep.nl. *Golfbaan Het Woold* (golfbaanhetwoold.nl) is een ander voorbeeld van een club waar het terras direct aan de range grenst.



Indoor gecombineerd met outdoor

De Edese Golf Club Papendal heeft recent de oefenfaciliteiten volledig vernieuwd. Op de range zijn targetgreens aangelegd en er staan rugbypalen. Golfers kunnen kiezen tussen matten of grastees. In de Wedge Area met targets van 30 tot 80 meter kun je het korte spel trainen. Het meest onderscheidende is dat je bij slecht weer kunt oefenen in het gebouw aan de range: op een overdekte kunstgras puttinggreen van 26 bij 11 meter.

Meer informatie: edesehcpapendal.nl. Ook de *Eindhovensche Golf* (eindhovenschegolf.nl) heeft bij de range een indoorgolfcentrum, met twee simulatoren en een fitnessruimte.

TIPS

- 1 |** Verlichting van de oefenfaciliteiten is het minste dat je leden en gasten moet bieden. Vroeger was een lichtstelsel duur, zowel de aanleg als de stroom. Nu is ledverlichting een relatief goedkope investering.
- 2 |** Stel de oefenfaciliteiten open voor iedereen. Gasten kunnen proeven aan de sfeer; de club kan nieuwe leden werven op de range.
- 3 |** Bied golfers een keuze: afslagmatten van kunstgras of een strook gras. Het slaan van gras leidt minder snel tot blessures en betere golfers oefenen liever van gras. En beginners leren de sport sneller als ze meteen van gras leren slaan; een mat is vergevingsgezinder dan gras.
- 4 |** Ligt de range ver van het clubhuis, overweeg dan om in de zomermaanden een barretje aan de range te openen, eventueel met zelfbediening. Je blijft langer oefenen en de sfeer wordt beter als er wat gedronken wordt. Bernardus Golf, de nieuwe baan in Cromvoirt, heeft een permanente bar op de range gebouwd.

- 5 |** Een paar vlaggen als mikdoelen volstaat niet meer. Leuke targets die het oefenen bevorderen zijn:
 - target greens (van gekleurd kunstgras). Als het kunstgras goed wordt onderhouden (zand uitstrooien), dan blijft de bal net zoals op een echte green liggen;
 - eilanden op aquaranges;
 - trampolines (target frames);
 - gong (aan een kabel of op een paal) die bij een voltreffer veel kabaal maakt;
 - oude auto (die na enkele weken vol deuken zit);
 - oude wasmachine zonder deur (voor korte slagen);
 - afstandsborden en target banners (50 meter, 75 meter, etc.);
 - rugbypalen.

“We moeten ervoor zorgen dat de hele markt groeit”



landgoed
BERGVLIET

Birdie

4 PERSOONS VILLA / BVO: CA 90 M²
2 SLAAPKAMERS / 2 BADKAMERS

VERKOOP & INFO:

VERKOOPTeam BERGVLIET: TEL. 076 - 579 56 64
www.bergvlietvillas.nl

PAUL WESEL

LEEFTIJD 58

FUNCTIE Directeur

HANDICAP 13

WOONPLAATS Oosterhout

MOTTO 'Je moet je kansen zien en benutten.'

De 58-jarige Paul Wesel is directeur van Landgoed Bergvliet met de gelijknamige golfbaan. Bij de baan worden luxe recreatievilla's gebouwd, er is een wellnesscomplex van vierduizend vierkante meter neergezet en er wordt ook ingezet op niet-golfers. Waarom deze ontwikkelingen en hoe reageert de vereniging hierop?

Waar komt jouw drijfveer vandaan?

"Met ons team blijven we continu kijken wat we anders kunnen doen en wat we moeten verbeteren. Je mag nooit stilstaan. Maar ik blijf ook gedreven omdat ik oprecht geloof dat golf echt heel veel potentie heeft. Golf is gezond, in de buitenlucht, in de natuur en als ik naar mezelf kijk, het is de ideale sport om even lekker je hoofd leeg te maken, waar ook ter wereld. Bovendien draagt het golfspel enorm bij aan sociale verbinding: loskomen van die smartphone en iPad. Mensen zijn op zoek naar een zinvolle en gezonde vrijetijdsbesteding."

Moet de golfmarkt veranderen?

"We zijn in Nederland nog te passief. Er zijn geen wachtlijsten meer voor een lidmaatschap, je moet de golfers echt gaan halen. Eenmaal binnen moet je zorgen dat ze zich zo snel mogelijk thuis gaan voelen, daar heeft de golfschool een belangrijke rol in. Met strippenkaarten, kennismakingscursussen en diverse abonnementsvormen kan je golfers binden, ook al worden ze geen lid van de vereniging. Trouwe klanten moet je belonen en proberen bij je te houden. We moeten zorgen dat er golfers bij komen en dat de hele markt groeit, dat is in het belang van alle banen."

Hoe doen jullie dat?

"We zijn zeer actief met social media en we stellen budgetten beschikbaar voor reclame, netwerken en gedrukte media en we besteden steeds meer aan regionale marketing. In de zomer hebben we inlooplessen, met Koningsdag staan we in de stad met een afslagmat en we benaderen scholen en bedrijven voor kennismaking met golf. Als je de sport veel aandacht geeft, kan het groeien. Het zou nog veel mooier zijn als je hierbij met andere golfbanen kan samenwerken en ook zo naar buiten treedt, dan zijn bovendien de budgetten groter. Je merkt helaas vaak dat banen huiverig zijn dat je leden bij ze weg wilt kapen."

Waarom die villa's en wellness?

"Langs de golfbaan lag een kleine natuurcamping die te koop kwam. Er zat bouwrecht op het terrein voor zes hectare, veertig chalets per hectare. Wij wilden geen 240 chalets langs de

golfbaan. Het leek ons wel mooi een vakantiepark te bouwen van een wat hoger niveau met kwalitatief mooie recreatievilla's. Particulieren kunnen deze kopen en weer verhuren via bungalow.net. Wij regelen het beheer en de receptie. Uit marktonderzoek bleek dat de nabijheid van een wellnesscentrum een perfecte aanvulling zou zijn om dit plan te doen slagen. Gelukkig vonden wij een partij die dat ook gelijk groots wilde aanpakken. Huurders van de villa's kunnen nu golfen (bij ons en bij de vele andere banen in de regio), gebruikmaken van de wellness, winkelen in Breda of de Biesbosch bezoeken. Niet alles is inbegrepen, maar het is allemaal zeer betaalbaar en we gaan goede arrangementen samenstellen. Totaal komen er zo'n tachtig villa's. We hebben er inmiddels 38 verkocht, Joost Luiten is onze bekendste koper. De eerste huizen gaan in mei in de verhuur. We werken goed samen met de wellness met onder meer arrangementen en inkopen, maar ook met personeel. Hun seizoen is van oktober tot en met april, het onze van april tot en met oktober dus dat sluit mooi aan. Horecamedewerkers van ons zouden in een jaar een deel op de golfbaan kunnen werken en een deel bij de wellness."



"Golf heeft echt veel potentie, maar we zijn in de golfbranche te passief!"

Hoe reageren de leden op alle ontwikkelingen?

"Soms zijn ze bang dat het wat te druk en te commercieel wordt. Maar ons doel is eerder dat het minder druk wordt in de baan. We willen de kwaliteit verhogen en de gezelligheid van de warme huiskamer bewaren. Die hoge kwaliteit en onze goede horeca is alleen mogelijk door extra commerciële activiteiten. Als alle partijen dat maar erkennen en je een goede balans kan vinden tussen business en mensen die hier fulltime golfen, is er geen probleem. Dat is de keus die we vanaf het begin af aan hebben gemaakt. Heel bewust want ik denk dat het maken van geen keuze een van de grootste fouten is die in de golfwereld worden gemaakt. Je kan niet een beetje open of gastvrij zijn. Maar wij hebben de vereniging zeker nodig en de vereniging ons. Zelfs als je de golfbaan veel meer openstelt, blijft er meer dan genoeg ruimte voor de vereniging over om hun eigen identiteit vorm te geven en hun eigen programma uit te voeren. Golf blijft onze core business, wat we er ook allemaal omheen doen. Alles is met golf begonnen."

VOOR U GESPOT

Contentmarketing voor clubs

.....

Wat doe je als je op de club geen professionele marketeer of communicatiespecialist in je bestuur of commissie hebt? Dan kun je toch prima een aantal content-marketingactiviteiten zelf oppakken.

- Bepaal welke marketingdoelen voor de club belangrijk zijn: naamsbekendheid? Meer leden? Meer speelrondes of toch meer jeugd? Kies een of twee en maak ze SMART (Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch, Tijdsgebonden).
- Bekijk voor je de marketingactiviteiten bepaalt, naar de talenten die jij en je leden al in huis hebben. Is er iemand goed met tekst? Actief op social media? Of goed met video? Breng die talenten in kaart en kijk welke marketingactiviteiten daar bij passen.
- Schat in hoeveel tijd de vrijwilligers wekelijks aan marketing kunnen besteden, want continuïteit is belangrijk.
- Welk verhaal wil je vertellen? Je hebt deze duidelijkheid nodig om te zorgen voor een sterke boodschap.
- Maak met het team een plan van aanpak: wie gaat wat doen, wanneer en op welke kanalen? Maak duidelijke afspraken.
- Bouw aan een voorraad content die je het hele jaar door kunt gebruiken. Ga voor tijdloze stukken. Heb je een goede maar beetje te lange blog? Knip 'm op in een paar aparte artikelen. Heb je een goede video? Werk die dan uit tot blog, of andersom.
- Betrek je leden bij de activiteiten om zo met elkaar de marketingdoelstellingen te halen!

Aanpassen aan de nieuwe realiteit

Hoe bindt een verenigingsbaan nieuwe golfers in een sterk veranderende markt? De Utrechtse Golfclub Amelisweerd wil daar werk van maken. “We beseffen dat de wereld is veranderd, wij misschien nog niet genoeg.”

De baan ligt naast natuurgebied Amelisweerd, op enkele minuten van de snelgroeiende stad Utrecht. Een stevig hek verspert de toegang tot het complex. Het traliewerk oogt in eerste instantie hermetisch gesloten, maar schuift vanzelf gastvrij naar links. Op de eerste verdieping van het clubhuis zet Golfclub Amelisweerd vandaag ook de deur van de bestuurskamer voor ons open. Voorzitter Karel Baas, penningmeester Emmigje Hartmann, manager Jacintha Verkerk en commissievoorzitter Alfred Slik nemen ons mee op hun weg naar verandering. Hoe karakteriseren zij hun vereniging, waar willen ze naartoe en wat zijn de afwegingen die ze daarbij maken?

HET VERENIGINGSPROFIEL

“We willen een verenigingsbaan zijn, gekoppeld aan de stad”, typeert Verkerk. “Utrecht is een normale stad,” weet Baas, “geen Amsterdam of Den Haag. Wij zijn als baan ook toegankelijk.” Verkerk: “Heel gemeleerd, de CEO van de Rabobank zit hier naast de loodgieter aan de bar.” Hartmann: “Je ziet regelmatig de geelblauwe OV-fietsen op de parkeerplaats van studenten en die dragen geen golfschoenen maar gypies.” Een recreatieve vereniging met zeker sportieve ambities, stelt Verkerk. Een club in ontwikkeling wat aantal en type leden betreft. “We richten ons sinds enkele jaren wat meer op junioren. Zo bieden we een aantrekkelijk juniorenlidmaatschap van 450 euro. De leeftijdsgrens voor deze groep hebben we opgetrokken van 24 naar 28 jaar. Dat maakt de baan naast de gunstige ligging bij de stad aantrekkelijk voor deze groep. Veel junioren verhuizen na hun studie, maar we hopen dan dat ze weer bij ons komen als ze naar deze regio terugkeren.” De naamsbekendheid in de regio kan volgens Hartmann nog best omhoog. “Tijdens de Open Golfdagen reageren veel mensen verbaasd: *Ik wist helemaal niet dat hier een golfbaan was.* Of ze weten niet dat ze hier zomaar kunnen komen spelen.” Baas: “Ja, we moeten onszelf nog beter op de kaart zetten.”

DE OPDRACHT

Hoe sluiten we beter aan bij de veranderende golfmarkt, zodat we de nieuwe golfer aan ons kunnen binden? Hoe krijgen we meer jonge aanwas? Aldus formuleert Baas de opdracht. De commissie die hier druk mee bezig is, bestudeert patronen en trends uit bestaande onderzoeken, maar bevroegt tevens de eigen leden. “Hoe kijken zij tegen identiteit aan? Hoeveel ronden spelen ze? Wat vinden ze belangrijk? Wat stoort ze?”, somt commissievoorzitter Slik enkele vragen uit de ledenenquête op. “Heel breed, wat breder dan bijvoorbeeld in het programma Players 1st.” De vrije golfer kennen we niet, zegt hij. “Bestaan de leden praten met niet-leden. Op die manier komen we ook aan informatie vanuit de buitenwereld.” Baas: “Voor informatie buiten de club richten we ons als golfverenigingen toch vooral op de kennis van de NGF. Zelf kijken wij vooral intern. Verenigingen hebben vaak niet de tijd en financiële middelen voor onderzoek naar de specifieke wensen en behoeften in de eigen regio.”

NAAR GEDIFFERENTIEERDE TARIEVEN?

De werkgroep kijkt kritisch naar het speelrecht. Amelisweerd hanteert een traditionele opzet. “Je bent bij ons minimaal voor een jaar lid”, aldus Verkerk. “En als je niet op tijd opzegt, zit je er weer een jaar aan vast. Is dit nog wel het model waarmee we nu het beste uit de markt halen voor de vereniging? Of moeten we gaan differentiëren? De wensen van de consument zijn erg veranderd. Ook in de sport.” Hartmann: “Iemand die nu voor de keuze staat, berekent hoeveel keer hij voor het



abonnementstarief van 1200 euro kan spelen. Haalt hij dat niet, dan betaalt hij elke keer voor zijn rondje. De golfer die nu lid wordt, is een actief lid die heel graag het spelletje wil leren en bereid is dit bedrag ervoor te betalen." Baas: "Vanaf 28 jaar is het bij ons: one size fits all. Ik hoop dat we straks jonge ouders en golfers die minder vaak kunnen spelen beter kunnen servicen." De stap van junioren naar volwassenen is enorm, geeft Hartmann aan. "Leden betalen dan opeens bijna drie keer zoveel. We moeten die drempel verlagen waardoor ze lid blijven." Op voorwaarde, voegt de penningmeester daar zelf aan toe, dat het financieel haalbaar is. "We moeten hier wel een exploitatie rond krijgen." Slik: "Dat is het dilemma. Het financiële plaatje is ook belangrijk. Alle verenigingen staan voor dezelfde uitdaging. Je moet daar echter wel een antwoord op verzinnen." Hartmann: "We kunnen het ons niet meer permitteren daar niet naar te kijken."

OOG VOOR DE PLAYER JOURNEY

"Wat we ook bedenken, een strippenkaart of een minimumabonnement, je wilt wel heel graag dat mensen lid worden", zegt Baas. "We zijn immers een verenigingsbaan. Binnen een vereniging organiseer je de dingen samen en heb je ook verantwoordelijkheden. Ik zou het zeer betreuren wanneer we straks een aparte club binnen de vereniging krijgen. Dat hier straks honderden golfers rondlopen die zich slechts als klant zien en zich zo gedragen." Slik beschrijft een vrije golfer die hij onlangs sprak. "Hij speelt regelmatig op Amelisweerd maar is geen actief lid, omdat hij ook graag op andere banen in de regio speelt. Hij kijkt naar zijn budget. Maar hij geeft aan dat hij wél een goede ambassadeur van ons is. Die vrije golfer is misschien geen lid van je vereniging, maar kan in een andere vorm toch verbonden zijn aan je organisatie." Baas wijst op de player journey in de vorige editie van GolfMarkt, die gedetailleerd in kaart brengt hoe je van een lead een lid en uiteindelijk een golfambassadeur maakt. "Die reis brengt scherp in beeld dat we als golfclubs jarenlang uitsluitend geënt waren op een full member. Word lid!, zeiden we zodra iemand zich bij de poort meldde. Al die stappen daarvoor zijn we nu aan het invullen. Dat mensen niet alleen de club een keer hebben gezien, maar ook plezier krijgen in het spelletje. Van interesse in een clinic, via een keer op de kleine baan, een paar keer een greenfee en een strippenkaart naar een junior lidmaatschap en uiteindelijk een senior lidmaatschap of een tussenvorm. Daarmee kweken we onze eigen leden. We beseffen dat de wereld is veranderd, wij misschien nog niet genoeg."

SAMENWERKEN MET DE GOLFSCHOOL

De Golf Academy op Amelisweerd speelt in op de veranderingen in de markt met groepslessen, masterclasses en diverse andere activiteiten. Het bestuur is daar blij mee en wil nog intensiever gaan samenwerken met de golfschool. "We kunnen elkaar versterken", zegt Verkerk. "Wanneer wij op de hoogte zijn dat iemand bijvoorbeeld haar baanpermissie par-3 haalt, kunnen wij haar feliciteren en wijzen op de mogelijkheid van een abonnement voor de par-3-baan zodat zij haar vaardigheden nog beter kan oefenen. En uit eigen ervaring weet ik hoe spannend het is wanneer je voor de eerste keer gaat golfen. Wat wordt er van me verwacht? Wat voor schoenen moet ik aan? Welke kleding? Hoe fijn is het als we samen die drempel weg zouden kunnen nemen. Starters eerst uitnodigen in het clubhuis en voorstellen aan de pro, zodat ze direct in een warm bad terecht komen." Baas: "Uiteindelijk kunnen we junioren ook alleen aan ons binden wanneer we ze passende programma's bieden waarmee ze hun spelniveau ontwikkelen. Die moeten we gezamenlijk met de pro's in de markt zetten." Slik noemt het belang van succesbeleving en de statistieken waaruit blijkt dat golfers met handicap 28 of lager de sport nog maar zelden verlaten. "Dat is de crux van de binding. *Ik stop want mijn ambitie ligt hoger dan wat ik laat zien*, hoor ik regelmatig. Ik ben erg benieuwd welke informatie hierover uit onze enquête komt. Krijgen deze mensen voldoende aanbod? Maken ze daar voldoende gebruik van? We moeten onderzoeken of daar misschien een gap zit en of we daar dan samen iets aan kunnen doen."

DE IMPACT VAN VERANDERING

Samen trainen is ook op Amelisweerd een groot succes. Baas vertelt dat dit soort nieuwe initiatieven een andere houding vereisen binnen de vereniging. "Iemand kan dan niet langer de chipping green voor zichzelf blokkeren, omdat hij een privéles heeft." Hij geeft nog een ander voorbeeld: "We kregen op woensdagmiddag en zondagochtend jeugd op bezoek. Die maken kabaal, want kinderen moeten kunnen spelen. Maar als je op de teebox staat en dat niet gewend bent, is dat irritant." Slik: "Je zit met een vaste inrichting. Het is logisch dat veranderingen en ander gedrag dan impact hebben. Stel dat je een speelgelegenheid neerzet voor ouders die hun kinderen meenemen om families





Groepsles op Amelisweerd

“Ik zou het zeer betreuren wanneer we straks een aparte club binnen de vereniging krijgen. Dat hier straks honderden golfers rondlopen die zich slechts als klant zien en zich zo gedragen.”

aan te trekken. Dat heeft veel invloed op de bestaande situatie.” Hartmann: “Onderschat ook niet de hoge veiligheidseisen voor een kindercrèche of speeltuin. Je moet een goede afweging maken. Willen we dat ook echt en kunnen we het realiseren?” Andere door leden gevraagde faciliteiten zijn al verwezenlijkt. Zoals een fietsenstalling en lockers voor junioren en jeugd, zodat zij veilig zonder zware tas met de fiets langs de smalle toegangsweg naar de baan kunnen komen. Sommige gewenste voorzieningen als een sportschool zijn volgens Hartmann praktisch onmogelijk. “Daarvoor is de vrije ruimte te beperkt. Maar wellicht kunnen onze golfers terecht bij omnisportvereniging Kampong hier in de buurt, die wel over een grote fitnessruimte beschikt. Maar als we samenwerken, moeten wij Kampong ook iets kunnen aanbieden.”

MEI: PRESENTATIE PLANNEN

De werkgroep presenteert naar verwachting in mei de resultaten van haar onderzoek. Baas benadrukt dat zijn bestuur de concrete plannen die daaruit voortkomen eerst aan de leden voorlegt. “Het moet allemaal passen binnen onze identiteit. Als hier straks bijvoorbeeld honderden junioren rondlopen, is de cultuur behoorlijk veranderd. Willen we dat? We zijn een ledenbaan”, onderstreept de voorzitter nog maar eens. Wordt dus vervolgd. ●

Meer informatie? Stuur een mail naar alexander.renders@ngf.nl



Justin

Hey Frank, mooie ronde heb je gespeeld!

14:54



Frank

Thanks! Wanneer gaan wij de baan op?

14:56



Justin

Zaterdag 13:00 uur? Ik heb Antoine ook uitgenodigd!

15:02

125.000+

downloads
van de app

220.000+

gespeelde
scorekaarten in 2018

GOLF.NL



APP GOLF.NL

Reageer. Daag uit. Speel!

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



iPhone



Android

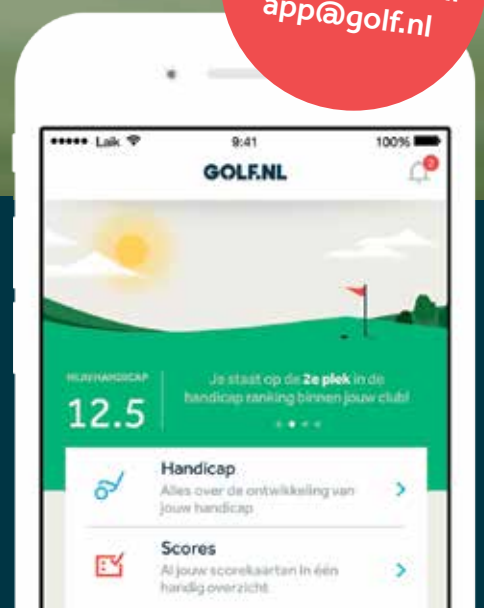
Promotie op
jouw club? Mail
app@golf.nl

98%

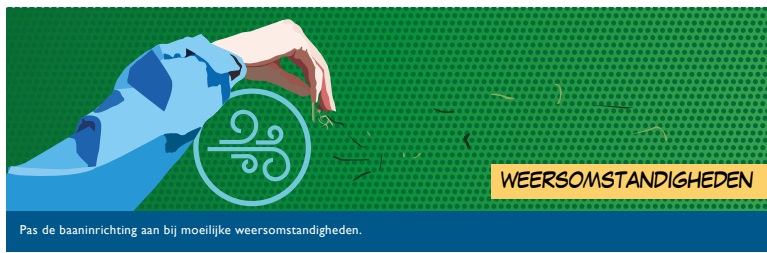
aangesloten
banen en clubs

450+

gebruikers
per club



Powered by



Breng vaart in de baan

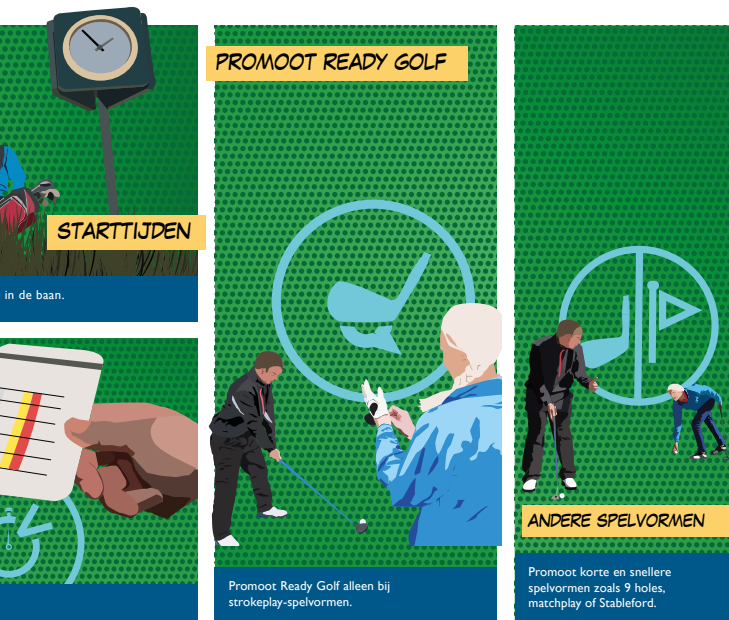
Als golfbaan wil je golfers de ruimte geven en blij van de baan zien komen. Tegelijkertijd wil je de baan zo efficiënt mogelijk bezetten. Ready Golf is de oplossing.

Ready Golf begon in 2017 als een wereldwijde campagne om vlot golf aan te moedigen. Sinds 1 januari is het meer dan een vriendelijk advies van de regelinstaties R&A en USGA; Ready Golf is ook opgenomen in de nieuwe regels. Die hebben immers twee doelen: eenvoudiger én vlotter spel. In Regel 5 bijvoorbeeld staat: *Speel ready golf bij strokeplay, op een veilige en verantwoorde wijze. Bij matchplay mogen jij en je tegenstander afspreken dat een van jullie voor zijn beurt zal spelen om tijd te besparen.* Ready Golf is vorig jaar al door veel Nederlandse golfclubs omarmd maar banen richten zich hierbij vooral op de golfers; de spelers worden geacht de Ready Golf-principes te volgen (slaan zodra het veilig is, spelen van de tee die bij spelniveau past, uitholen als je dichtbij de hole ligt, etc.). Het is belangrijk dat spelers vlot leren spelen maar *slow play* wordt niet alleen door hen veroorzaakt. In veel gevallen zijn het de banen die langzaam spel in de hand werken, bijvoorbeeld door de baanrichting of het starttijdenmanagement. Ready Golf bestaat daarom ook uit aanbevelingen voor banen en clubs. Wie blije klanten wil, gaat de baan op basis van deze Ready Golf-principes beheren want in golf is er niets zo ergerlijk als langzaam spel. Bovendien: als een 9-holesronde twee uur duurt in plaats van drie, als de wedstrijd van de businessclub vier uur duurt in plaats van

vijf, dan is er op drukke dagen meer ruimte voor andere spelers. En voor golfers die zweren bij langzaam spel – een minderheid – is er altijd wel een moment van de dag dat ze in hun eigen tempo kunnen spelen.

Wat een baan kan doen

- Maak de carry van tee tot fairway niet te lang en houd de hoogte van de rough in toom zodat spelers snel hun bal kunnen vinden. Verbreed de semirough zodat ietwat scheve ballen niet te snel de rough in rollen. Verwijder blad tussen de bomen op plaatsen waar veel ballen eindigen.
- Goede bewegwijzering zorgt ervoor dat golfers meteen de goede kant oplopen. Duidelijke afstandsmarkeringen leiden ook tot sneller spel.
- Zorg voor genoeg tijd tussen de starttijden; bij te korte intervallen loopt het vast. Als je om de tien minuten start in plaats van om de acht, dan kun je aanvankelijk minder mensen kwijt in de baan maar golfers komen eerder en blijer binnen.
- Zorg ervoor dat spelers op tijd starten.
- Denk goed na over het aantal spelers per starttijd. Vierballen houden het spel snel op, drieballen in veel mindere mate. Twee- en drieballen door elkaar heen leiden tot files.
- Laat weten wat van spelers verwacht wordt (bijvoorbeeld 9 holes in 2 uur, 18 holes in 4,5 uur). Of geef op de scorekaart richttijden (bijvoorbeeld 10 minuten voor de par 4 1^{ste}, 8 minuten voor de par 3 2^{de} en 12 minuten voor de par 5 3^{de}).
- Het is belangrijk dat er veel tees zijn op een hole zodat spelers een afslagplaats kunnen kiezen die past bij hun vaardigheid of slagafstand. Investeer in tees voor spelers van



“Ons baanonderhoud is erop gericht de doorloopsnelheid te bevorderen. Een baan-inrichting en maaibeleid waardoor je bal minder snel zoekraakt in de (semi)rough, werkt daar goed in mee”

Voorzitter Jan Geertsma

op de site van Leeuwarder GC De Groene Ster

alle niveaus, dus ook in oranje afslagplaatsen voor beginners, jeugd en ouderen.

- Probeer golfers te overtuigen te starten van de kleur tee die het beste bij hun spel past.
- De snelheid van de greens en de pinposities hebben een grote invloed op de snelheid van het spel.
- Een vriendelijke, beleefde en goed opgeleide marshal kan wonderen verrichten.
- Neem Ready Golf op in het baanreglement en zorg voor goede communicatie.
- Zet Ready Golf-filmpjes op de clubsite voor meer bekendheid met het begrip. Video's zijn te vinden op golf.nl/readygolf.
- Op ngfinformatieplein.nl staat een poster waarop de belangrijkste Ready Golf-principes voor golfers zijn uitgebeeld. Plaats de poster op de site en hang hem op in het clubhuis.
- Leg leden en gasten uit dat Ready Golf niet betekent dat men zich moet haasten. Met Ready Golf heb je nog voldoende tijd om een slag zorgvuldig voor te bereiden.
- Experimenteer om snelle en langzame klanten te plezieren. Verdeel de dag bijvoorbeeld in starttijden waarbij een 9-holes-

ronde 2,5 uur mag duren en Ready Golf-starttijden waarbij een ronde 2 uur moet duren.

Wat een wedstrijdorganisator kan doen

- Neem Ready Golf op in het wedstrijdreglement en zorg voor goede communicatie.
- Kies de tee die bij het spelniveau van de deelnemers past. Doen er veel hoog-handicappers mee? Laat de mannen dan van rood spelen.
- Kies af en toe voor een vlottere spelvorm, zoals een greensome. Strokeplay is de langzaamste spelvorm, stableford gaat sneller.
- Zorg voor genoeg tijd tussen de starttijden (zie *Wat een baan kan doen*).
- Leer golfers vlot spel met speciale Ready Golf-wedstrijden waarbij de principes vooraf en in de baan worden uitgelegd.

Op de site van de R&A (randa.org) zijn in de sectie *Pace of Play* nog veel meer concrete tips te vinden. ●

Meer informatie? Stuur een mail naar robert.hage@ngf.nl



Banen en clubs kunnen zorgen voor een snelle doorstroming met slimme maatregelen.

De waarde van golf

In opdracht van de NGF en NVG is een onderzoek gedaan naar de economische, sociale en ecologische waarde van golf. Deze studie heeft waardevolle kennis opgeleverd voor de sport maar ook voor elke golfbaan en -club.

Golf is met bijna 386.000 geregistreerde beoefenaars een van de grootste sporten in Nederland maar kampt nog steeds met een onjuist imago. Het beeld bestaat dat de sport met name beoefend wordt door rijke en oudere mensen en bij een groep heerst de mening dat golfterreinen veel ruimte in beslag nemen die anders ingevuld zou moeten worden. Iedereen in de golfbaanindustrie weet dat de sport een grote (toegevoegde) waarde heeft op sociaal, economisch en ecologisch gebied maar zonder cijfers is het gissen en gokken naar de waarde van golf voor de maatschappij. Vandaar dat de NGF in samenwerking met de NVG en PGA Holland

opdracht heeft gegeven tot een groot onderzoek naar het belang van de golfsport. Nu deze studie afgerond is, zijn er data die de grote waarde van golf bevestigen. Voor het onderzoek is gekeken naar bestaande informatie zoals de jaarlijkse GOSTA-enquête onder golfbanen maar er zijn ook nieuwe data verzameld. Zo is er onder meer een enquête gedaan onder bijna 5.500 golfers. De resultaten van het onderzoek zijn in infographics samengevat maar deze plaatjes met informatie behoeven wel toelichting.

DE ECONOMISCHE WAARDE VAN GOLF

Dat golf de economie stimuleert is een understatement. De toegevoegde waarde van golf op economisch gebied is naar schatting 466 miljoen euro. Dit bedrag is een afgeleide van de totale opbrengsten van alle golfbanen, de totale kosten, de totale





De toegevoegde waarde van golf op economisch gebied is naar schatting 466 miljoen euro

investeringen, het aantal mensen dat werkzaam is op golfbanen en de uitgaven per golfer.

Het aantal fte op 9-holesbanen is gemiddeld vier. Op 18-holesbanen ligt het gemiddelde op 11 fte en op 27-holesbanen is dat 17 fte. In totaal (op de 230 banen in Nederland) is het aantal fte ongeveer 2.180. Voor clubs en banen vormt het lidmaatschapsgeld de grootste bron van inkomsten (gemiddeld 57 procent) gevolgd door catering (17 procent) en greenfees (14 procent). De kosten bestaan vooral uit salarissen (48 procent) en baanonderhoud (23 procent).

In een enquête onder golfers is gepeild hoeveel beoefenaars jaarlijks uitgeven aan hun sport golf. Na een correctie van de enquêteresultaten mag geconcludeerd worden dat een golfer gemiddeld 1.500 euro spendeert. Het grootste deel hiervan – 400 euro – is het lidmaatschapsgeld. Het is *gemiddeld* 400 euro, want het tarief van een lidmaatschap kan zoals bekend enorm verschillen (tussen 50 euro als je ANWB-lid bent tot 1.000 euro of meer als je kiest voor onbeperkt speelrecht op een vereniging die op een vaste baan speelt). Na het lidmaatschap gaat het grootste deel van de uitgaven naar buitenlandse golfreizen en consumpties in het clubhuis. Het bedrag van 1.500 euro is dus met behulp van een correctiefactor tot stand gekomen. Uit de enquête onder een kleine 5.500 golfers kwam namelijk een hoger bedrag dan 1.500 euro naar voren. Maar de enquêtegroep betrof mensen die de app GOLF.NL gebruiken en dit zijn voor het merendeel actievere golfers die meer uitgeven aan hun sport dan spelers die zelden golfen. Dit werd bevestigd door een discrepantie tussen de uitgaven die golfers opgaven en de inkom-

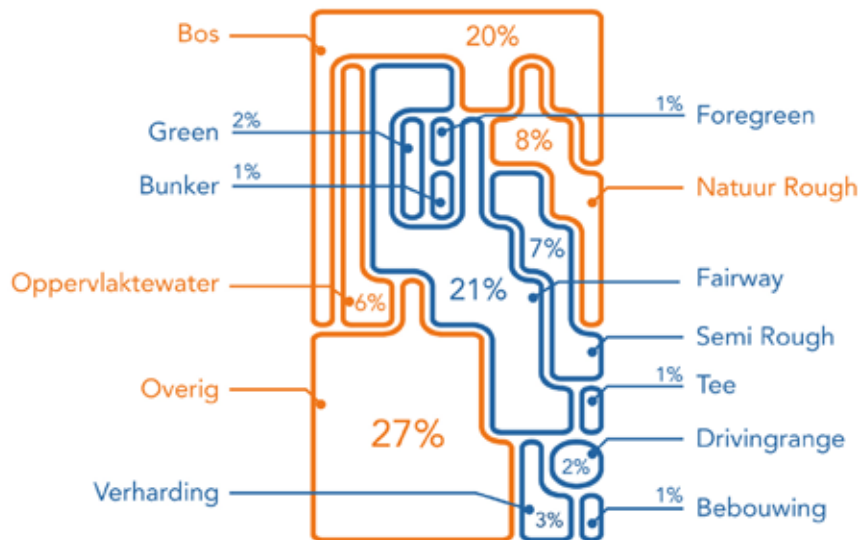
stencijfers van golfbanen in de GOSTA-enquête. Op basis van de inkomsten van banen is het bedrag gecorrigeerd naar 1.500 euro. Is 1.500 euro gemiddeld veel ten opzichte van wat andere sporters uitgeven? Dat is moeilijk te zeggen want in Nederland is er door andere sporten geen vergelijkend onderzoek gedaan. In Duitsland wel. Volgens een Duits onderzoek geeft een beoefenaar van de paardensport per jaar het meest uit (bijna 8.000 euro) gevolgd door een zeiler (3.130 euro) en een golfer (3.120 euro).

DE SOCIALE WAARDE VAN GOLF

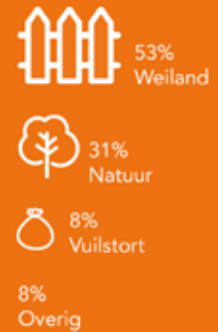
De waarde van golf op sociaal gebied is moeilijker te kwantificeren. Bij de sociale waarde moet bijvoorbeeld aan het gezondheidsaspect van golf gedacht worden maar ook aan sociale integratie. De meeste spelers geven aan dat ze voor hun plezier golf spelen, maar ook gezondheid en sociaal contact worden vaak als reden genoemd. Als mensen door golf de Bewegnorm halen (minimaal 150 minuten per week *matig intensief* bewegen), dan is dat veel waard. En dat is het geval. 92 procent van de golfers tussen de 18 en 54 jaar haalt de Bewegnorm tegenover 75 procent als je kijkt naar alle sporters in die leeftijden. In de leeftijd 55+ haalt 81 procent van de golfers de bewegnorm en dat is slechts 50 procent bij alle sporters.



Gemiddelde verdeling golfterrein



Voormalige bestemming golfterrein



loop je gemiddeld
6 tot 8 kilometer



verbrand je gemiddeld
1.400+ calorieën



Golf bespaart de
maatschappij
**€ 17.500 per persoon,
per leven**

Wat golf een gezonde sport maakt, is dat golfers grote afstanden afleggen, veel bewegen en veel calorieën verbranden – en dat tot op hoge leeftijd, want golf kan tot op hoge leeftijd gespeeld worden. Mede omdat ze golf spelen zijn golfers gezonder en minder vaak ziek. Mede omdat ze golf spelen leven ze langer dan mensen die de beweegrichtlijnen niet halen. Dat resulteert onder meer in lagere zorgkosten en golf bespaart de maatschappij op

deze manier 17.500 euro per persoon per leven. Daarnaast leidt golf tot veel interactie met andere mensen – van alle leeftijden – en dat verhoogt de eigenwaarde en het gevoel van geluk. Dat de sociale waarde van de golfsport groot is, blijkt ook uit buitenlandse onderzoeken. In een recent Engels rapport werd vastgesteld dat golf leidt tot een verbeterde gezondheid, betere werk- en schoolprestaties en een verhoogd welzijn.

Dat resulteert onder meer in lagere zorgkosten en golf bespaart de maatschappij op deze manier 17.500 euro per persoon per leven

DE ECOLOGISCHE WAARDE VAN GOLF

Omdat de golfsport al jarenlang goed data bijhoudt (onder meer via de jaarlijkse gewasbeschermingsmiddelenmonitoring en de GEO-certificering) is het mogelijk uitspraken te doen over de ecologische waarde van golf. Dat wil zeggen: wat golf bijdraagt aan natuurontwikkeling en het behoud ervan. Een belangrijke vraag want de 230 golfbanen in Nederland beslaan samen veel grond (11.000 hectare). Uit onderzoek in het verleden blijkt dat de meningen over golf en het milieu sterk verschillen: 80 procent van de spelers ziet golfbanen als iets dat bijdraagt aan natuur en biodiversiteit, onder niet-golfers is die groep een stuk kleiner (36 procent). Maar het gaat niet om meningen, het gaat om feiten, en in het NGF-onderzoek is de ecologische waarde van golf geobjectiveerd.

In de analyse is onder meer gekeken naar de aanwezigheid van bedreigde dier- en plantensoorten op golfbanen, waterverbruik

(in de baan en faciliteiten zoals het clubhuis) en het gebruik van meststoffen en bestrijdingsmiddelen. Mede dankzij het GEO-programma voor golfbanen worden de ecologische cijfers van de golfsport elk jaar beter en de algemene conclusie is positief: golf zorgt voor behoud van biodiversiteit.

Het jaarlijkse waterverbruik en het gebruik van meststoffen op golfbanen nam in 2015 en 2016 af. Het gebruik van bestrijdingsmiddelen was in die jaren bijna stabiel maar neemt over de jaren heen wel gestaag af – als onderdeel van de afspraken die zijn gemaakt in de Green Deal voor sportvelden. Het jaarlijks waterverbruik per golfbaan lag in 2016 rond de 14.200 m³ en dat is in vergelijking met de landbouw minimaal. Hetzelfde geldt voor het gebruik van meststoffen en bestrijdingsmiddelen; ook dat is miniem in vergelijking met de landbouwsector.

Wat een golfbaan onderscheidt van andere sportvelden is dat ze voor een groot deel uit natuur bestaan. Op de gemiddelde baan is de verhouding natuur/manicuur (bebouwing, bunkers, range, fairways, greens, tees, verharding) ongeveer 60 om 40 procent. Op een golfterrein zijn dus veel mogelijkheden voor natuurontwikkeling en bevordering van de ecologie en deze mogelijkheden worden ook volop benut. De *waarderecreatie* van golfbanen op ecologisch gebied is daardoor heel groot en dat geldt zeker voor golfbanen die liggen op een terrein dat voorheen een bestemming had als landbouwgrond of vuilstort.

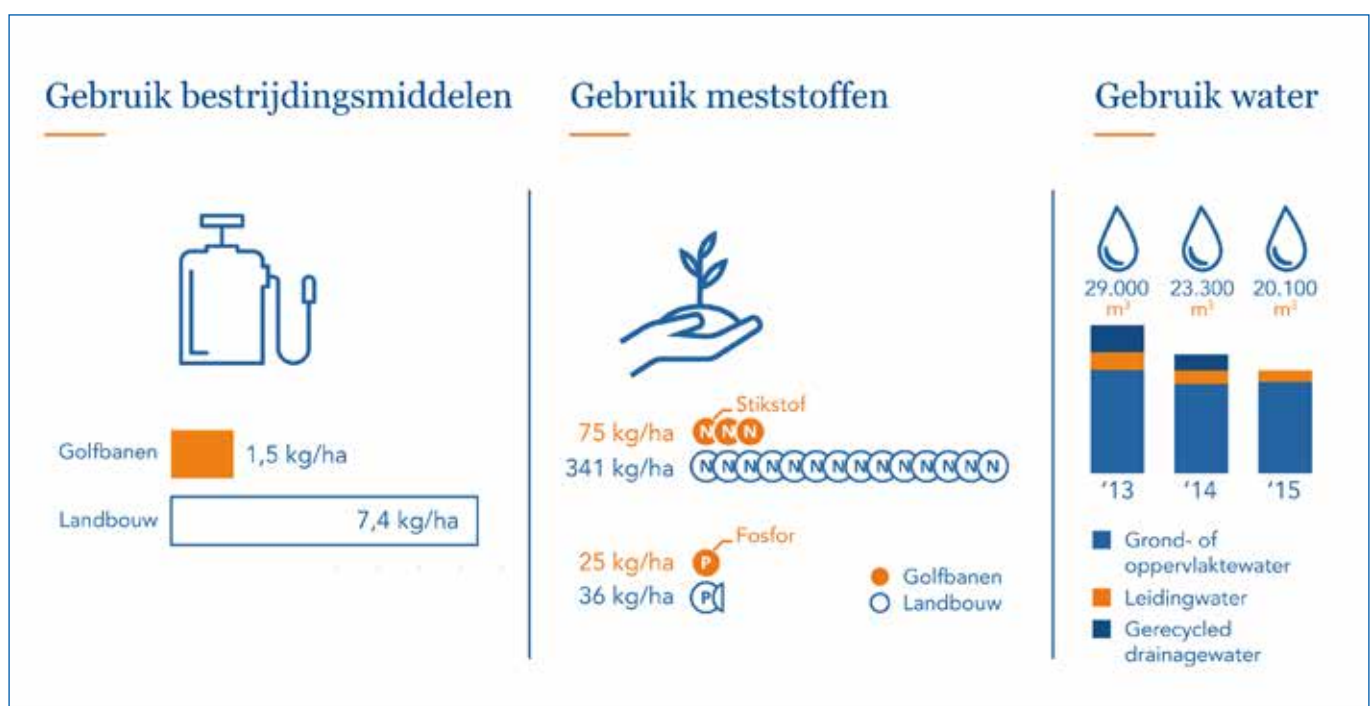
INDICATIE

Er moeten een kanttekening geplaatst worden bij het rapport. Hoewel de golfsport al lange tijd data verzamelt (bijvoorbeeld via het GEO-certificeringsprogramma) moeten de onderzoekers in sommige gevallen conclusies trekken op basis van data van een beperkte groep banen. Dat geldt bijvoorbeeld voor de cijfers

van de GOSTA-enquête waaraan een kleine 50 banen meedoen terwijl er in Nederland 230 golfcomplexen zijn. Veel bedragen zijn daarom schattingen en dat geldt ook voor de toegevoegde waarde van golf op economisch gebied (466 miljoen euro). Zo'n bedrag is bovendien pas beter te duiden als een goede vergelijking met andere grote sporten gemaakt kan worden maar dat is nu nog niet het geval. Ook voor de bepaling van de sociale en ecologische waarde van de golfsport is een goede vergelijking met andere sectoren nu nog niet mogelijk. Voetbal of tennis hebben namelijk nog niet soortgelijk onderzoek gedaan.

Alle uitkomsten van het onderzoek moeten dus met voorzichtigheid gebruikt worden maar het rapport geeft wel een goede indicatie van het belang van de golfsport. Dat belang is groot en zeker de sociale en ecologische waarde van de sport is indrukwekkend. Handig dus om deze cijfers bij de hand te hebben als er gesproken wordt met stakeholders zoals de gemeente, milieuroorganisaties of omwonenden. Het onderzoek maakt ook duidelijk hoe belangrijk het is dat golfclubs data verzamelen en die delen met de branche. Hoe meer data er beschikbaar zijn, hoe overtuigender golf kan vertellen over de grote waarde van de sport. ●

Meer informatie? Stuur een mail naar jeroen.stevens@ngf.nl



“De golfvereniging is een krachtig netwerk”



JEROEN DE WIT

LEEFTIJD 65

FUNCTIE Voorzitter

HANDICAP 32,7

WOONPLAATS Huizen

MOTTO 'Houd lichaam en geest actief, dan blijf je gelukkig.'

De 65-jarige Jeroen de Wit woont in Huizen en ging na zijn pensioen pas golfen. Hij viel al eerder voor de sfeer van Friesland en is sinds november 2018 voorzitter van Golfclub Gaasterland. Waarom golft hij daar en hoe is het om na 2,5 jaar golfen al voorzitter te zijn?

Wonen in 't Gooi en golfen in Friesland?

“In de jaren '80 en '90 heb ik in Friesland gewerkt en gewoond en dat is ons gezin heel goed bevallen. Ongeveer 2,5 jaar geleden zijn we begonnen met golf. We herkenden bij Gaasterland meteen de sfeer die we altijd zo fijn vonden, daarom zijn we hier lid geworden. En vanwege de mooie baan natuurlijk! Een jaar geleden werd ik gevraagd voor het bestuur en sinds kort ben ik voorzitter.”

Is een vereniging belangrijk voor een golfbaan?

“Ik heb hier gezien hoe belangrijk zo'n vereniging kan zijn. Golf is geen individuele sport. In de baan misschien wel, maar meestal speel je met anderen en golf verbindt mensen op allerlei manieren. Je ziet hier een krachtige vereniging die mensen mentaal, fysiek en sociaal actief houdt. Dat vind ik zo'n groot goed dat ik daar graag mijn steentje aan wil bijdragen. Die sterke verenigingscultuur zorgt er toch ook voor dat Nederlanders tot de gelukkigste mensen ter wereld behoren.”

Staan er al grote onderwerpen op de agenda?

“Op het moment dat ik als voorzitter begon, werd bekend dat de buurman een stuk grond aan ons wil verkopen. We kunnen nu wellicht onze drie oefenholes uitbreiden naar een negen holes par-3-baan. Daar komt natuurlijk een financieel plaatje bij kijken, de vergunningen moeten worden onderzocht en aangevraagd, de baanarchitect moet aan de slag en we moeten met de greenkeepers van HGM praten. Als dat allemaal gunstig lijkt, gaan we het plan ter instemming aan de leden voorleggen. Een volledige par-3-baan is geweldig voor instromers, voor mensen die niet veel tijd hebben, maar ook voor mensen die fysiek wat meer moeite krijgen met de grote baan. Verder kan daar bij een wedstrijd op onze 9-holes wedstrijd baan toch nog vrij worden gespeeld. Je leest regelmatig dat de golfsport onder druk staat, maar wij zijn echt van mening dat we, door uit te breiden met een goede par-3-baan, onze leden en ook de golfsport vooruit kunnen helpen.”

Wat is het leukste van voorzitter zijn?

“Dat je de vereniging en leden heel snel leert kennen. En het teamwork in ons vrij nieuwe bestuur. Je moet een antenne hebben voor wat er niet goed loopt en wat je moet verbeteren. Ik zit nu nog in een pril stadium: de vereniging goed leren kennen. Wat ik vooral erg fijn vind, zijn de inzet en rol van cliënten van de Van den Bent Stichting en hun begeleiders. Deze stichting helpt mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt om te werken. Zij zorgen bij ons voor de horeca, de schoonmaak en de was. Wederzijds zijn we daar erg gelukkig mee. Voor de stichting is dit een goede werkplek en voor de club creëert het een bijzondere en fijne sfeer.”



“Het mooie van golf is ook dat je zo veel bijzondere mensen ontmoet”

Wat geeft je de dagelijkse energie?

“Het golfspel zelf, het buitenzijn in de natuur en de vereniging. Het mooie van golf is ook dat je zo veel bijzondere mensen ontmoet.”

Wat zie je veranderen?

“Wat ik zie en waardeer is dat er internationaal geprobeerd wordt de golfsport aantrekkelijker te maken en minder exclusief. Zo vind ik de aanpassing van de regels een enorme verbetering. Golf heeft altijd een hoge eerste drempel gehad maar de tweede drempel is ook nog veel te hoog. Je moet zorgen dat het na de eerste kennismaking leuk blijft. Laat nieuwe golfers niet te lang op

die drivingrange staan, maar neem ze zo snel mogelijk mee de baan in. En zorg dat ze de vereniging snel leren kennen; de rol van de golfprofessional is daarin belangrijk.”

Hoe halen jullie nieuwe leden binnen?

“We adverteren niet meer en we houden geen open dagen meer. Dat levert niks op. Bij ons werken we met *lid werft lid*. Iedereen die aangemeld wordt via onze leden krijgt drie gratis proeflessen. Onze pro maakt ze vervolgens enthousiast.”

Bestaan er in 2050 nog golfverenigingen?

“Ik verwacht het wel. Mensen zijn sociale dieren en golf is een prachtig thema.”

VOOR U GESPOT**Weinig diversiteit
in bondsbesturen**

Uit onderzoek van het Mulier Instituut naar de diversiteit van kaderfuncties in de sport blijkt dat bondsbesturen weinig diversiteit kennen. De helft van de sportbonden geeft aan beleid te hebben voor het vergroten en/of behouden van sociale diversiteit bij bestuurders en/of andere leidinggevende functies, echter er is nauwelijks toenemende diversiteit vastgesteld. Het aandeel vrouwen in bondsbesturen is 18 procent en sinds 2012 nauwelijks toegenomen. Zes op de tien bondsbestuurders zijn ouder dan 50 jaar, een iets kleiner aandeel dan in 2015.

Bij sportverenigingen is diversiteitsbeleid minder gebruikelijk dan bij sportbonden. Vier op de vijf clubs (81 procent) houden geen rekening met diversiteit bij de werving en keuze van bestuurders en/of trainers. Veel van deze verenigingen geven aan dat het al lastig genoeg is competente bestuurders en trainers te vinden.

Andere resultaten uit het onderzoek:

- Er is nog weinig aandacht voor etnische diversiteit.
- Vrouwen zijn sterker vertegenwoordigd in leidinggevende posities op clubniveau dan op bondsniveau, rond de 30 procent.
- 47 procent van alle verenigingen heeft een clubbestuur met een gemiddelde leeftijd van 55-plus. In 2007 was dat 25 procent.
- Vier op de tien verenigingen zien geen meerwaarde in een diverse samenstelling van het ledenbestand en kader.

Lees meer op: www.mulierinstituut.nl/onderzoeksthemas/diversiteit/

Rol en belang beweegmakelaar voor lokale sport groeien

Ken je de buurtsportcoach?

Gemeenten willen en kunnen niet meer zonder de buurtsportcoach. Wat doen buurtsportcoaches en wat kunnen zij betekenen voor de golfsport?

De Heemskerkse ontving tijdens de Koningsspelen liefst 530 leerlingen van zeven lokale basisscholen voor een sportief feest. De kinderen vermaakten zich op de ruime drivingrange met golfoefeningen en andere sportieve spellen. Op een laagdrempelige manier maakten zij kennis met de sport en vereniging. Bij een certificaat als bewijs van deelname zat een uitnodiging voor een vervolgbezoek. De ondersteunende leraren, ouders en begeleiders kregen een clinic aangeboden. Berichten in de media brachten de golfclub positief onder de aandacht in de regio. Een geslaagde dag.

TEAM SPORTSERVICE

De organisatie van zo'n evenement vereist een degelijk plan van aanpak. Zo moest de vereniging via een online platform een zogenaamde Koningsmatch maken met de scholen in de buurt. Jeugdcommissielid Henk Vromans van de Heemskerkse zocht contact met Team Sportservice Kennemerland, het sportloket voor de gemeenten Heemskerk en Castricum. Sportverenigingen, sportorganisaties, scholen en inwoners kunnen er terecht met al hun sportvragen. Een belangrijke partner met veel kennis en praktijkervaring om de kracht van sport optimaal te benutten. "Ze waren nog niet eerder door een golfclub benaderd. Wij waren ook niet zo in beeld bij hen omdat we toch wat buiten het dorp aan de andere kant van de A9 zitten", vertelt Vromans. Toch ontving hij snel een positieve respons op zijn verzoek de club te ondersteunen.

CONTACT MET SCHOLEN

Het sportloket introduceerde zijn buurtsportcoach voor Heems-

kerk als contactpersoon. "We hadden daarmee één aanspreekpunt. Dat voorkwam dat te veel mensen zich ermee zouden gaan bemoeien. We hadden geluk: deze buurtsportcoach kende onze club al want hij had toevallig in zijn jonge jaren onze greenkeepers geholpen. Hij had meteen een goede klik met onze golfprofessional en later

hebben we er ook een fysiotherapeut bij betrokken. De samenwerking leidde tot mooie dingen." De buurtsportcoach hielp met de uitnodigingen en onderhield de contacten met de basisscholen. "De buurtsportcoach is hierin een onmisbare schakel", aldus Vromans. "We hadden zonder hem nooit zoveel

aanmeldingen gekregen. Dat lukt je niet wanneer je als vereniging zelfstandig een school benadert. Golf is een onbekende sport voor veel kinderen. De buurtsportcoach ondersteunde daarnaast vrijwel alle andere stappen in de organisatie van het evenement. Zo dacht hij mee over de routing, de beveiliging en de naleving van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG). We hebben hem daarin de ruimte en het vertrouwen gegeven."

*"We hadden zonder hem nooit zoveel
aanmeldingen
gekregen"*

SPIN IN SPORTIEF WEB

Veel sporten maken dankbaar gebruik van de buurtsportcoaches in hun gemeente. Volgens →



onderzoek van het Mulier Instituut zijn de buurtsportcoaches vooral betrokken bij voetbal (65%), dansen (47%), basketbal (41%), gymnastiek/turnen (40%) en atletiek (39%). Golfclubs en -banen weten de weg naar de buurtsportcoach nog niet zo goed te vinden. Dat is een gemiste kans, want de buurtsportcoaches zijn de laatste jaren uitgegroeid tot dé spin in het sportieve web op lokaal niveau. In bijna alle Nederlandse gemeenten

zijn buurtsportcoaches actief. Terwijl het wettelijk niet verplicht is. Gemeenten vervullen bij de inzet van deze professionals, ook wel bekend als combinatiefunctionaris of beweegmakelaar, een sleutelrol. Vaak werken ze (deels) in opdracht van de gemeente die de buurtsportcoaches naar eigen inzicht inzetten, passend bij de lokale situatie en afhankelijk van de (hulp) vraag van een vereniging. Dé buurtsportcoach bestaat niet. Buurtsportcoaches zetten onder andere regionale samenwerkingsverbanden op, organiseren sportclinics op basisscholen of coördineren een sportloket. Zij richten hun activiteiten vooral op jeugd tot achttien jaar. Daarnaast hebben zij steeds meer aandacht voor doelgroepen als ouderen, mensen met een beperking, mensen met overgewicht en volwassenen. Een buurtsportcoach kan zich in zijn werk op meerdere doelgroepen richten en met meerdere sectoren samenwerken (zoals onderwijs of zorg).

UITGROEIEN TOT DUIZENDPOOT

Hun rol en inbreng zullen verder groeien. In het nationaal Sportakkoord staat dat buurtsportcoaches de sportverenigingen gaan ondersteunen bij het werken aan de Open Club-gedachte, betere samenwerking tussen sectoren en meer diversiteit in de sportvereniging. Ze zullen nog meer de rol als verbinder op zich gaan nemen. Het Sportak-

koord gaat gepaard met een jaarlijkse investering van vierhonderd miljoen euro. Dit komt onder andere ten goede aan zeventienhonderd extra buurtsportcoaches. Dat sluit aan bij de wens van veel gemeenten. In een peiling van het Mulier Instituut geeft bijna de helft van de ondervraagde gemeenteambtenaren sport aan dat ze in de toekomst meer buurtsportcoaches willen inzetten. Buurtsportcoaches kunnen essentiële taken vervullen waar de huidige gemeenteambtenaren zelf geen tijd voor hebben. Zij zien de buurtsportcoach in de toekomst ontwikkelen tot

“Zij hebben toegang tot jouw doelgroep in de buurt en kunnen die enthousiasmeren”

een duizendpoot die het coördineren, verbinden, organiseren en uitvoeren kan combineren. De buurtsportcoach kan van grote waarde zijn voor de maatschappelijke betrokkenheid en betekenis van een club. Dit sluit aan bij de participatiesamenleving. Van sportverenigingen wordt verwacht dat ze een grotere maatschappelijke rol gaan vervullen en meegaan in de bredere gemeentelijke opgaven. De buurtsportcoach kan ook veel bijdragen aan de werving van

leden en vrijwilligers. Bijna alle buurtsportcoaches zien het als hun doel ervoor te zorgen dat meer buurtbewoners lid worden van een sportvereniging binnen de eigen wijk of gemeente.

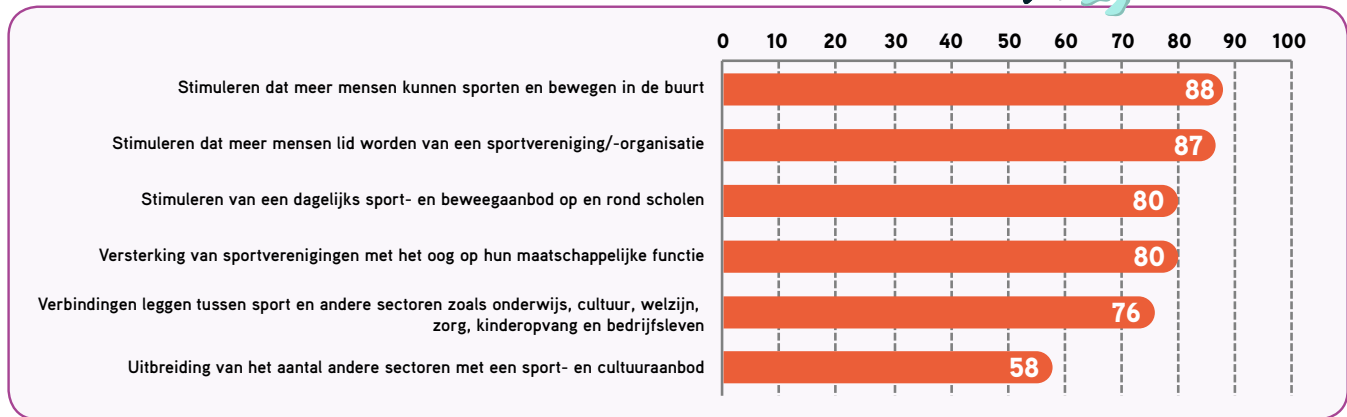
ZOEK CONTACT

De Heemskerkse wil de Koningsspelen volgend jaar graag opnieuw faciliteren. Wederom met de steun van de buurtsportcoach. Wat Henk Vromans betreft krijgt de samenwerking van sowieso een vervolg. Zo zou het jeugdcommissielid met zijn hulp bijvoorbeeld graag een onderlinge uitwisseling met andere sportclubs in de regio willen initiëren. Vromans is ervan overtuigd dat de buurtsportcoach van grote waarde kan zijn voor de golfsport. “Zij hebben toegang tot jouw doelgroep in de buurt en kunnen die enthousiasmeren. Ze werken vanuit een professionele en gestructureerde organisatie. Niet vrijblijvend maar resultaatgericht. Maak daar gebruik van als club!” Buurtsportcoaches vinden het vaak lastig om de juiste contacten binnen de sportvereniging te vinden. Neem daarom zelf het initiatief. Ken je de buurtsportcoaches in jouw regio en weet je hoe je met hen in contact kunt komen? Ga naar de gemeente en bespreek wat de buurtsportcoach voor jouw club zou kunnen betekenen. ●

Meer informatie? Stuur een mail naar alexander.renders@ngf.nl

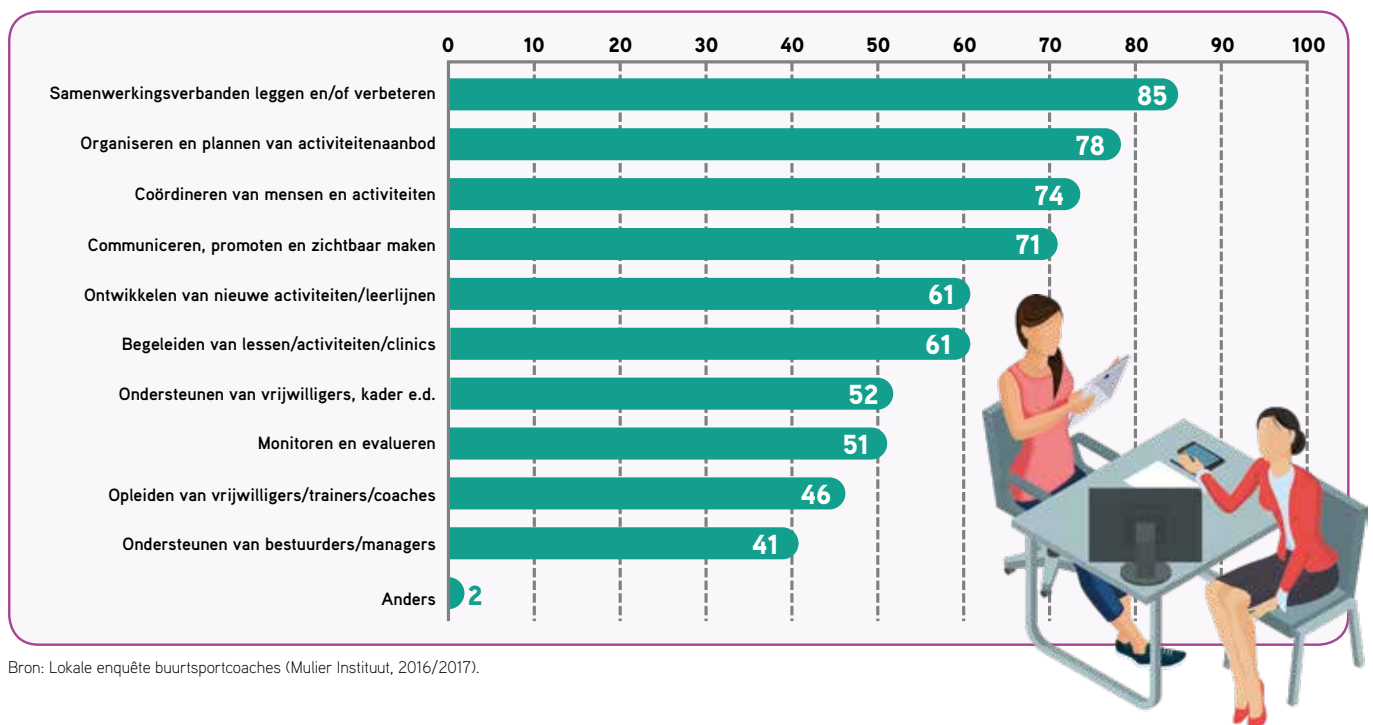


Figuur 1
Landelijke doelstellingen die buurtsportcoaches in de sector sport nastreven (in procenten, meer antwoorden mogelijk, n=321)



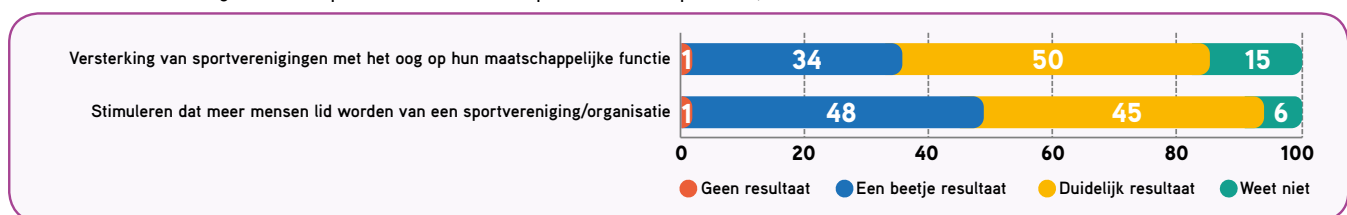
Bron: Lokale enquête buurtsportcoaches (Mulier Instituut, 2016/2017).

Figuur 2
Taken op of voor de sportvereniging en/of -aanbieders van buurtsportcoaches in de sector sport (in procenten, meer antwoorden mogelijk, n=321)



Bron: Lokale enquête buurtsportcoaches (Mulier Instituut, 2016/2017).

Figuur 3
Resultaat van de doelstellingen die buurtsportcoaches in de sector sport nastreven (in procenten, n=321)



Bron: Lokale enquête buurtsportcoaches (Mulier Instituut, 2016/2017).



Dutch Kids Golf zet in op gezonde breedtesport

Iedere golfer kent toch wel een kind of twee, zes of tien dat golf leuk zal vinden? Al is het voor tien keer per jaar? Géraldine en Harald Grünberg zetten met wedstrijden, familieweekenden, golfkampen en jeugdlessen – onder de vlag Dutch Kids Golf – in op kinderen die instromen, de onderste en tevens belangrijkste laag van de piramide. Wat zijn na drie jaar de lessen die zij als ondernemers hebben geleerd? Hoe spelen zij in op de markt en waar liggen de kansen om jeugdgolf groter te maken?



Als je besluit samen een zaak te beginnen, worden andere activiteiten ondergeschikt aan het gezinsleven. Géraldine en Harald Grünberg ondervonden dat toen hun zoon Lodewijk werd geboren. Ineens betrapten zij zichzelf erop dat er nog maar een rondje golf per jaar werd gespeeld. Als fervente golfers begon er iets te knagen en als twee zielen met één gedachte besloot het echtpaar het er niet bij te laten zitten, maar ermee aan de slag te gaan. Géraldine Grünberg: “Wanneer de ouders al niet meer prioriteit kunnen geven aan golfen, wordt de kans alleen maar kleiner dat onze kinderen met deze mooie sport in aanraking komen. Zo is het idee ontstaan voor Dutch Kids Golf.”

LEF

Waar lopen ouders met jonge kinderen tegenaan als zij willen blijven golfen? Waar zijn ze mee geholpen tijdens de schoolvakanties; zijn golfkampen een leuke optie? Zitten kinderen te wachten op wedstrijden met hun vader of moeder als caddie? “Wij leggen onze ideeën altijd eerst voor aan onze eigen kinderen, aan de keukentafel. Vinden zij het tof? Dan geven we het een kans. Als je clinics, beginnerslessen, wedstrijden, golfkampen en familieweekenden wilt organiseren, moet je beginnen met lef. Daarnaast zijn wij continue in gesprek met ouders en de golfende kinderen zelf. Wat willen zij? Pas daarna volgt: wat kunnen wij? Nu wij drie jaar verder zijn met Dutch Kids Golf, is het tijd om het concept door te ontwikkelen en waar nodig onze activiteiten aan te passen en keuzes te maken. Het is onze droom om alle kinderen in Nederland van golfende (groot)ouders met golf in aanraking te brengen. En dat zijn er veel!”

AANPASSEN AAN DE DOELGROEP

Het wedstrijdformat van US Kids Golf dat Géraldine en Harald Grünberg mogen gebruiken, spreekt kinderen aan vanwege de kortere afstanden naar de greens en omdat er niet op handicap gespeeld wordt. “Door de kortere afstanden kan ook een kind van zes, dat afslaat vanaf een meter of vijftig, een par of birdie scoren.” Ook mogen ouders hun kind caddiën en is er een ranking waarmee kinderen zich kunnen plaatsen voor een World Championship. In het laatste seizoen liep het aantal deelnemende kinderen aan de volledige tour terug van 60 naar 45 kinderen, maar de losse wedstrijden lieten wel een groeiend aantal deelnemers zien. De evaluaties en gesprekken met deelnemers en hun ouders gaf het inzicht dat het aanmelden van kinderen voor een volledig seizoen niet meer past binnen de behoeften. “De agenda voor het hele jaar vooraf bepalen? Daar zitten de meeste ouders niet meer op te wachten. Er zijn natuurlijk ook kinderen die alle golfwedstrijden willen spelen; zij maken wel een jaarplanning. En zo proberen we ons aanbod steeds zo goed mogelijk aan te passen aan de wensen van de doelgroep.”

LEVEN IN DE BROUWERIJ

Het wedstrijdcircuït van US Kids Golf bestaat uit twee seizoenen (spring en fall) van zes wedstrijden. “We willen graag zoveel mogelijk afwisseling bieden en de kinderen op verschillende banen laten spelen”, legt Géraldine Grünberg uit. Begin april waren de kinderen te gast bij de Amsterdamse Golf Club, waar de voorzitter van de jeugdcommissie Astrid van Heumen zeer positief was over de organisatie en sfeer in het clubhuis. “Zo’n ochtend brengt echt leven in de brouwerij, kijk eens hoe gezellig de kinderen het hebben! We hebben alle deelnemers nog een bord pasta bolognese van het huis gegeven. Ik raad het alle golfclubs aan om met regelmaat een wedstrijd als deze te omarmen.”

SAMENWERKEN

Samen met strategische partners en een aantal golfbanen die jeugd golf hoog op de prioriteitenlijst heeft staan, verwacht de familie Grünberg grote stappen te gaan maken. “Om onze droom

**Dutch Kids Golf tipt de golfmarkt**

- Durf, probeer, maak fouten, leer en ontwikkel door.
- Heb een lange adem.
- Blijf in gesprek met je leden en (potentiële) doelgroep.
- Reken je niet rijk aan kinderen, maar focus je op de toekomst. Zie in dat als kinderen nú in aanraking komen met golf zij later eerder zullen terugkeren in de sport.
- Als iets niet oplevert wat je ervan verwacht, neem er dan afscheid van.

te verwezenlijken hebben we landelijk bereik van golfende (groot)ouders nodig. En daarbij zijn commerciële partners essentieel.” De droom van Dutch Kids Golf wordt gedeeld met de NGF die ook inzet op een gezonde, brede golfsport in de toekomst. Floris van Imhoff, accountmanager Jeugd- & Familiegolf bij de NGF, juicht zulke jeugdinitiatieven toe: “We zoeken de samenwerking met commerciële partijen zoals Dutch Kids Golf en golfbanen én steunen initiatieven als GolfSixes door PGA Holland. Zelf proberen we met GOLF RAAK! een bijdrage te leveren aan een positieve beeldvorming aan jeugd- en familiegolf in Nederland.” ●

Dutch Kids Golf komt graag in gesprek met de golfbanen die openstaan voor de organisatie van een wedstrijd van het circuit. Neem daarvoor contact op via geraldine@dutchkidsgolf.nl.



Golfers steeds blijer op Het Rijk van Nijmegen

Met ongeveer 1800 leden, een groot aantal greenfeespelers en 45 holes is Het Rijk van Nijmegen een van de grotere clubs van ons land. Dan is het zaak om te weten wat er onder je leden en je gasten leeft. En daarbij speelt Players 1st een belangrijke rol.

Jaar in, jaar uit verstevigt de NGF, vaak samen met andere stakeholders zoals de NVG en PGA Holland, de mogelijkheden voor clubs en banen om golfers aan te trekken en te behouden. Om hen te boeien en te binden. Zo introduceerden deze drie partijen in het voorjaar van 2017 Players 1st, een exportproduct van de Denen, na een geslaagde testperiode met een aantal Nederlandse banen en clubs. “Momenteel zijn er in ons land ruim honderd clubs die met deze tool werken”, zegt Floris van Imhoff, werkzaam bij de NGF-afdeling Sport als verenigingsondersteuner en contactpersoon voor Players 1st. “Het Rijk van Nijmegen is daar een van. Wat de NGF betreft is deze club een voorbeeld van hoe je het traject van Players 1st bewandelt. Goede analyse van de gegevens, het opstellen en uitvoeren van actieplannen, zorgen voor verbindingen en samenwerking tussen alle stakeholders en een sterke terugkoppeling naar de leden. Club en eigenaar werken goed samen en zorgen voor continuïteit. Er is in Groesbeek een nieuw bestuurslid dat Players 1st in zijn portefeuille heeft. Als er een wisseling van de wacht is, dan zie je nog wel eens dat projecten vertraging opleveren

of zelfs in de ijskast worden gezet. Maar op Het Rijk van Nijmegen heeft een goede overdracht plaatsgevonden en dus kun je zeggen dat er daar sprake is van Players 1st 2.0. Die kant willen we natuurlijk op. Het mag geen eenmalige exercitie zijn.”

GOED BEELD

Zo ziet Het Rijk van Nijmegen het ook. Sheila Evers is sinds 1 oktober commercieel manager van alle banen van Het Rijk Golfbanen. “Toen Players 1st werd geïntroduceerd zijn we als baan en club van meet af aan samen opgetrokken”, zegt Evers. “Dat uitte zich onder andere in een gezamenlijke presentatie aan de leden. De gegevens die via de enquêtes op tafel kwamen, leidden tot een plan van aanpak. Er waren wensen om de baan, met name de greens, beter te maken en de service bij

“Bepaal gezamenlijk wat de hoogste prioriteit krijgt en maak op basis daarvan een plan van aanpak”

“ALS LID HEB JE DOOR HET INVULLEN VAN DE ENQUÊTES DE KANS OM MEDE STURING TE GEVEN AAN HET BELEID”

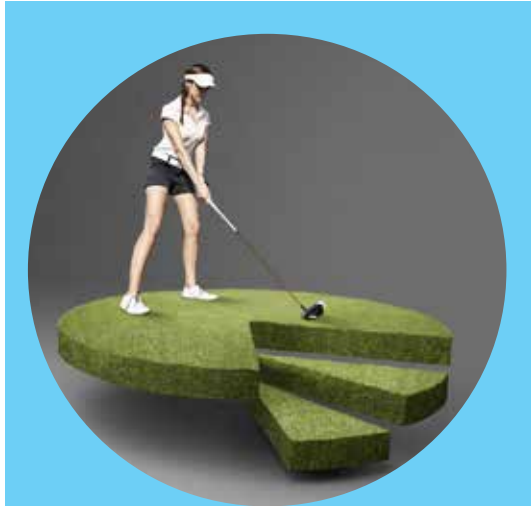
“ZO VOORKOM JE EILANDEN”

Cor de Beijer is sinds kort lid van het bestuur van Golfclub Het Rijk van Nijmegen en Players 1st is een van de onderdelen van zijn stevige portefeuille. “De kwaliteit van de club en baan wordt erdoor verbeterd. Als lid heb je door het invullen van de enquêtes de kans om mede sturing te geven aan het beleid. En nu wij in een volgende fase zitten, bieden de gegevens het bestuur de kans om – samen met de baaneigenaar – het beleid goed vorm te geven. Belangrijk is dat je de leden steeds laat weten wat de uitkomsten zijn en wat ermee wordt gedaan. Het is misschien toekomstmuziek, maar het mooiste zou zijn als het een interactief model zou zijn waarbij er sneller kan worden teruggekoppeld. Waaruit blijkt dat Players 1st echt werkt? Kijk eens naar de NPS-score van Het Rijk van Nijmegen. Die is in een jaar vijf punten gestegen. De club weet waar de komende jaren aan moet worden gewerkt. Bijvoorbeeld aan de interne communicatie. Dat moet de sfeer goed houden, want wat je niet wilt, is een soort eilandenrijk.”

.....

de horeca op een hoger niveau te krijgen. Daarbij hebben club en baan wel steeds gezegd dat je sommige zaken niet in een keer, in een jaar kunt verbeteren, al was het maar omdat het een financiële uitdaging was en is. Maar sommige dingen kun je juist snel aanpassen, zonder al te veel moeite. Zo bleek uit de eerste serie reacties onder andere dat leden graag meer 9-holeswedstrijden wilden en dat er (te) veel wedstrijden op zondag waren. Dat heeft ertoe geleid dat er op de Heren- en Damesdag ook over negen holes kan worden gespeeld en dat een aantal clubwedstrijden van zondag naar zaterdag is verplaatst. Baan en club informeren over Players 1st via de vernieuwde website en speciale bijeenkomsten voor de leden. Ik denk dat een goede communicatie van groot belang is. Nu we in de volgende fase zitten, zie je dat de respons wat vermindert. Dan is het goed dat je blijft benadrukken wat het belang van Players 1st is, zeker ook voor de leden. Al met al geeft het vele werk een goed beeld van wat er leeft. Dat doet de reviewsite Leadingcourses.com ook voor wat betreft greenfeespelers, al vertonen de uitkomsten daar een wat grilliger beeld. We zijn tevreden over Players 1st en als je er zoals wij enige tijd mee werkt, kun je een lijn ontdekken. Daarbij wil ik wel aantekenen dat je moet oppassen met de grote hoeveelheid data. Bepaal gezamenlijk wat de hoogste prioriteit krijgt en maak op basis daarvan een plan van aanpak.” ●

Meer informatie? Stuur een mail naar floris.vanimhoff@ngf.nl



DE VIER SURVEYS IN PLAYERS FIRST

1. LEDEN

Deze enquêtes vinden drie tot vier keer per jaar plaats, maar ieder lid wordt maar een keer per jaar gevraagd mee te doen: drie keer per jaar vult een derde van de leden een enquête in. De vragen hebben betrekking op alle relevante parameters, die mogelijk invloed hebben op de tevredenheid van de leden over de club. Het invullen van de vragenlijst duurt twaalf tot vijftien minuten.

2. NIEUWE LEDEN

Als iemand acht weken lid is, ontvangt hij of zij het verzoek mee te doen aan een enquête over de start. Het beantwoorden van de vragen duurt drie tot vier minuten.

3. VERTROKKEN LEDEN

Als iemand zijn lidmaatschap opzegt, krijgt hij automatisch een uitnodiging om mee te doen aan een onderzoekje waarbij de focus ligt op de belangrijkste redenen voor het vertrek. Duurt niet langer dan twee tot drie minuten.

4. GASTSPELERS

De dag na een bezoek aan de club of baan ontvangt hij of zij het verzoek om enkele vragen te beantwoorden en zo feedback te geven of de ervaring van het spelen van een rondje. Het invullen neemt vijf tot acht minuten in beslag.

Kijk voor meer informatie op nvg-golf.nl/players-1st

“L’histoire se répète”



MICHEL EIJKMAN

LEEFTIJD 80

FUNCTIE Oud-voorzitter KHG&CC,
oud NGF-commissielid Erfgoed,
oud-hoogleraar tandheelkunde

HANDICAP 18

WOONPLAATS Wassenaar

MOTTO ‘En weer een mooie dag!’

Michiel Eijkman loopt al heel lang mee in de golfwereld. Sinds 1968 op precies te zijn, toen hij lid werd van de Haagsche. Wat heeft hij in al die tijd zien veranderen, ten positieve of ten negatieve?

Hoe bent u met golf in aanraking gekomen?

"In ben in 1962 begonnen met golf omdat ik met hockey regelmatig mijn vingers brak. Mijn moeder was daar op een gegeven moment zo kwaad over, dat ze mijn maandgeld achterhield tot ik een andere sport had gevonden. Ik kende wel vrienden en vriendinnen die golfden op De Pan. Een vader van een vriendin regelde een afspraak voor me met een golfprofessional. Ik kreeg alleen een ijzer 5 en zou eerst alleen een goede grip aanleren. Daar moest ik het dan voorlopig mee doen tot ik handicap 24 had. Daarna mocht ik van mijn vader een half setje kopen met een spoon, een ijzer 3, 5, 7, 9 en een putter. Uiteindelijk is de volledige set gekocht en toen ben ik echt fanatiek gaan golfen. Ik heb nooit meer gehockeyd. In 1968 werd ik lid op de Haagsche."

Is er veel veranderd in golf?

"In de jaren '63-'64 waren er misschien maar vierduizend golfers in Nederland. De golfpro's van vroeger kwamen uit de caddie-kringen, die van nu zijn echt opgeleid. En dan elk jaar dat nieuwe materiaal! Wij speelden als studenten met houten koppen met in het midden van het blad vier schroeven. Daar kwam ook de uitdrukking *de bal tussen de schroeven raken* vandaan. Ik vond die koppen te licht. Ik haalde de onderkant van de kop eraf, boorde met mijn tandartsboor gaten in de kop en vulde die met vloeibaar lood zodat de kop lekker zwaar werd. Daar werd toen toch niet op gecontroleerd. Belangrijke verbeteringen zijn vooral het onderhoud van de baan, de aandacht voor de natuur, de strengere regelgeving op bemesten en de veel betere condities van fairways en greens. Vroeger was golf toch echt veel moeilijker."

Wat vindt u van de regelveranderingen?

"Ik heb gewoon geleerd: *Speel de bal zoals die ligt*. Al dat gezeur over die regels! Als je bal niet goed ligt ... jammer dan, pech bestaat niet!"

Weet de huidige generatie genoeg van de geschiedenis?

"Nee. Op De Pan zeiden de oude heren me altijd dat ik vooral de golfliteratuur moest gaan bestuderen en dat heb ik altijd gedaan. Denk aan boeken van Henry Cotton, Sam Snead,

Peter Thomson en Mr. X.. Dan leer je echt waar golf over gaat. Jongere golfverenigingen beseffen ook niet hoe belangrijk de notulen en de archieven zijn, het erfgoed. De Kennemer loopt daarin enorm voor. In hun statuten staat een bepaling dat het bestuur bij grote beslissingen zoals nieuwe greens, nieuwe voorzitter en uitbreiding van de baan, verplicht is de historische commissie te raadplegen over hoe dat vroeger ging en waarom dat toen juist wel of niet gedaan is. *L'histoire se répète!*, zei mijn moeder altijd. Bij de brand in het clubhuis van de Haagsche in 2002, ik was toen voorzitter, hebben we eerst alle archieven en notulen naar buiten gegooid. Bij toeval kreeg ik een oude toespraak in handen die een vroegere voorzitter nog bij de opening van het nieuwe clubhuis in Clingendael had

gehouden. Daar kon ik zo weer een aantal zinnen van overnemen voor mijn toespraak bij de heropening na de brand. Toen dacht ik aan de woorden van mijn moeder. Het verleden herhaalt zich en uit het verleden leer je de hele tijd. Het is zo belangrijk dat de golfclubs, maar vooral ook de NGF, het Nederlandse golferfgoed blijven bewaken."



"Het is zo belangrijk dat de clubs het Nederlandse golferfgoed blijven bewaken"

Negatieve ontwikkelingen in golf?

"Ik vind het fantastisch dat het spel zich zo ontwikkelt. Eigenlijk kan ik niks noemen wat ik echt negatief vind. Ik haal ook nog steeds plezier uit golf, de golfbaan en de natuur. Als ik dan toch moet wandelen dan loop ik het liefst met een stok en een bal."

Hoe belangrijk is een vereniging?

"Ontzettend belangrijk. Een golfclub draait niet alleen om dat balletje slaan en een kopje koffie. Er zijn hier op De Haagsche bridgeclubjes en dames van boven

de tachtig die elke week komen jeu-de-boulen. Ze blijven nog altijd binding houden met de club. Onder onze leden zitten ook kunstenaars. Er is boven een atelier met eigen beeldjes, schilderijen, gedichten, etc.. Ook ik heb er een paar eigen golfgedichten hangen. Misschien is dat dan toch het enige negatieve dat ik tegenwoordig zie: het leidende commerciële gedachtengoed bij een club doet geen recht aan wat een club kan bieden. Zeker in het jachtige leven van tegenwoordig kan golf een oase van rust zijn."

VOOR U GESPOT

Binden

Een goed voorbeeld van een bond die zich op een sympathieke manier richt op de ongebonden sporter is de zwembond met Mijnzwemcoach.nl. Hiermee richt de KNZB zich op de grote groep recreatieve baantjeszwemmers die Nederland kent. Via de website wordt deze doelgroep de mogelijkheid geboden om te trainen aan de hand van trainingsschema's, tips en een persoonlijk logboek. Mensen gaan fanatieker, frequenter en intensiever zwemmen wanneer zij een trainingsschema volgen en trainen voor een doel. Het doel waarvoor men via [Mijnzwemcoach](http://Mijnzwemcoach.nl) traint is de deelname aan het nieuwe evenement: de Uurchallenge.

De Uurchallenge daagt zwemmers uit voor een bepaald doel te trainen. In een uur tijd probeert de deelnemer zoveel mogelijk baantjes af te leggen. Door de tijdsduur centraal te stellen, is de uurchallenge voor deelnemers van alle niveaus aantrekkelijk. Er wordt niet tegen elkaar, maar tegen de tijd gezwommen. De voorbereiding op het evenement duurt twaalf weken waarin de deelnemers bij voorkeur twee keer per week trainen aan de hand van een persoonlijk trainingsschema. Het schema is te downloaden via www.mijnzwemcoach.nl.

Door vooraf een persoonlijk doel vast te stellen, weten de zwemmers waarvoor ze trainen. Doordat het evenement door een vereniging/zwembadexploitant wordt georganiseerd, maken de baantjeszwemmers kennis met het aanbod waarmee wordt ingezet op ledenwerving en -behoud.

Zakelijke kansen

Duurzaam ondernemen voelt als een verplichting maar biedt zakelijke kansen.

Dat is de boodschap van NGF-bestuurslid Richard Kooloos.

“Ondernemen is kansen zien en dingen doen waardoor je waarde creëert voor klanten. Daarbij heb je altijd te maken met regels. En de regels veranderen. Door daarop te anticiperen kun je als ondernemer kosten besparen. Het kost immers veel geld als je op het laatste moment als gevolg van regelveranderingen allerlei aanpassingen moet doen. Maar hoe weet je wat er gaat veranderen? Moet je om goed te kunnen anticiperen een trendwatcher raadplegen? Nee, het kan veel eenvoudiger. Wat je bijvoorbeeld kan doen, is door de lens van duurzaamheid naar je business kijken; als je daardoor kijkt, zie je andere facetten en weet je ook beter waar je kwetsbaar bent of juist sterk. Een andere lens om door te kijken is de ‘datalens’: goed inzicht in de cijfers van je business helpt je (bij)sturen. Cijfers dwingen je ook om gestructureerd te werken en daardoor je ‘gut feel’ te onderbouwen met harde data.”

“Voor golfclubs geldt dat de GEO-certificering structuur aanbrengt voor het baanbeheer, terwijl Players 1st dat doet voor de commerciële kant van het bedrijf. Golfbanen en -clubs kunnen daarmee datagedreven sturen. Het klanttevredenheidsprogramma Players 1st vertelt niet alleen hoe je de beste propositie voor je klanten creëert, maar ook hoe je het management van je baan kunt optimaliseren. Met de inzichten die GEO en Players 1st

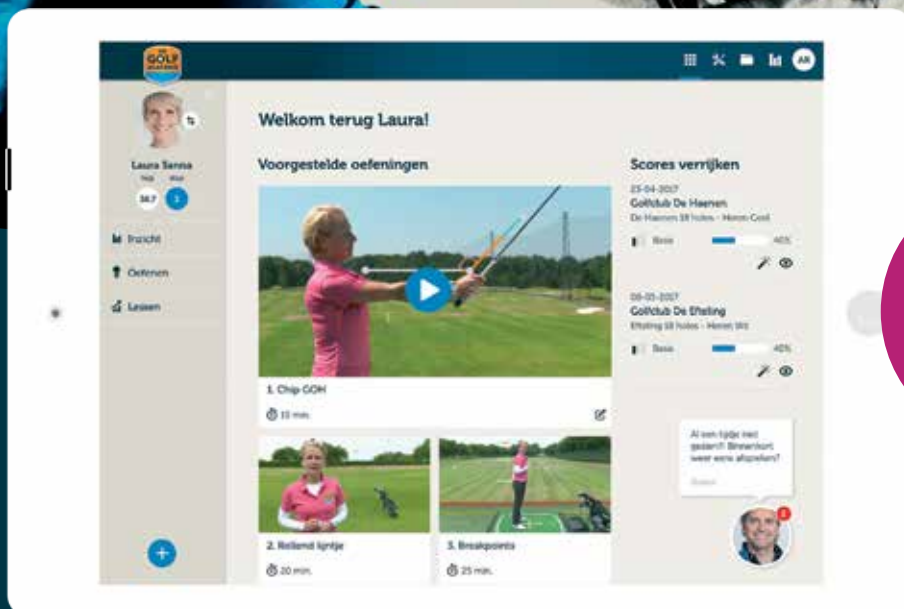
bieden, kun je kostenefficiënter opereren, sturen op klanttevredenheid en ben je beter voorbereid op de toekomst.”

“Golfbanen staan voor een grote verandering. Ze hebben het eeuwen zonder het gebruik van chemische hulpmiddelen gerooit maar ongeveer honderd jaar geleden kwamen er *wondermiddelen* op de markt en we zijn hieraan gewend geraakt. Maar deze hulpmiddelen mogen niet meer en we moeten afkicken. Na een uitstapje van een eeuw moeten we terug naar een tijd zonder gewasbeschermingsmiddelen. Met structuur en data wordt die periode van afkicken een stuk makkelijker en een golfbaan toekomstbestendig. De NGF en NVG bieden de structuur (zoals het GEO-certificeringsproces, Players 1st en verschillende onderzoeken, bijvoorbeeld naar de waarde van golf) waaruit de benodigde data voor golfbanen voortkomen; maak er gebruik van. Van ondernemers worden skills verlangd om kansen te zien en te benutten. Innovatiekracht. En het is in deze snel veranderende samenleving belangrijk te laten zien dat je je betrokken voelt en dat je erbij mag zijn. Zo geldt voor een golfbaanonderneming dat die verantwoord moet omgaan met het terrein waarop golf wordt gespeeld. Met data kun je aan de buitenwereld bewijzen dat je dat doet; met data creëer je het recht om op dat terrein te spelen. Zo wordt het ook mogelijk de wethouder op een nieuwjaarsreceptie uit te nodigen – de wethouder die je in de toekomst misschien nodig hebt voor een vergunning – want aan de hand van de cijfers kun je laten zien wat je écht doet.”

“Golfbanen moeten in versneld tempo grote duurzame stappen maken en dat wordt vaak geassocieerd met regels, gedoe en →

Van een *moetje* naar zakelijke kansen. Onder die noemer hield Richard Kooloos in januari 2019 een toespraak op het Nationaal Golf Congres & Beurs in Bussum. Kooloos heeft bij de NGF de portefeuille duurzaam beheer en is in het dagelijks leven Hoofd Duurzaam Bankieren bij ABN Amro.





Gratis
voor clubs,
pro's en
leden!

Actievere en betere golfers dankzij De Golf Academie



Volg de ontwikkeling van je leden met het vernieuwde dashboard



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



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

www.degolfacademie.nl

Een initiatief van



Hoofdsponsor van het
Nederlandse golf

ING 
Private Banking



Ronald Speijer

Golfclub Ockenburgh, Den Haag

Een mooi voorbeeld van duurzaam ondernemen met zakelijke voordelen laat Golfclub Ockenburgh zien met haar nieuwe clubhuis dat in september vorig jaar geopend is. Vooraf maakten leden, samen met de architect, een programma van eisen waarbij zij nadrukkelijk door de lens van duurzaamheid keken. Zo bestaat het hele dak uit zonnepanelen die structureel financieel voordeel gaan bieden. Eric Hofstede, lid en Bouwheer Stichting Golf Ockenburgh: “We halen daarmee minimaal een reductie van dertig

procent op de energiekosten. Daarnaast zullen die kosten verder dalen dankzij de vloerverwarming, extra isolatie, houtskeletbouw en led-verlichting. En een speciaal systeem zorgt voor een intelligente, zuinige regeling van het binnenklimaat en veiligheid. Ook over de serre, in de stijl van een Westlandse plantenkas, is goed nagedacht. Als het nog niet zo warm is maar wel zonnig, is het een heel aangename rustplek, zeker ook voor fietsers en wandelaars die in de buurt zijn. Zo creëert ons clubhuis meerwaarde voor niet-golfers,

voor recreanten in de regio.” Wat ook meerwaarde moet gaan bieden, zijn een volwaardige drivingrange met golf faciliteiten voor minder validen en een gezondheidscentrum. Hierover is het stichtingsbestuur, dat verantwoordelijk is voor de exploitatie van het clubhuis en de baan, in overleg met de gemeente en partners in sport en zorg. Deze multifunctionaliteit kan Ockenburgh zakelijk voordeel opleveren én het bewijst dat de golfbaan midden in de maatschappij staat.

administratie. Maar duurzaam ondernemen biedt ook zakelijke kansen. Er is een grote samenhang tussen duurzaam ondernemen door grote beursgenoteerde bedrijven en hun succes. Want de klant vraagt misschien niet om duurzame maatregelen, hij is wel blij als je het aanbiedt. Een treffend voorbeeld daarvan is het *duurzaam beleggen* bij ABN Amro Private Banking. De bank biedt al heel lang dit product aan bij een doelgroep die ook voor golf relevant is. Toen duurzaam beleggen nog een keuze was, naast standaard beleggen, koos zo'n acht procent van de klanten daarvoor. Dat veranderde toen ABN Amro Private Banking besloot om duurzaam beleggen de standaard keuze te maken; het percentage duurzame beleggers steeg van acht naar tachtig procent. Als

je uitlegt waarom het de *default option* is, dan zijn zij voor deze standaard propositie te winnen. Uit allerlei onderzoeken blijkt dat klanten veel waarde hechten aan duurzaamheid. Het is de kunst deze waarde om te zetten naar een goed product. Het is de kunst mensen te overtuigen ook als consumenten duurzame keuzes te maken.” ●

Meer informatie? Stuur een mail naar niels.dokkuma@ngf.nl

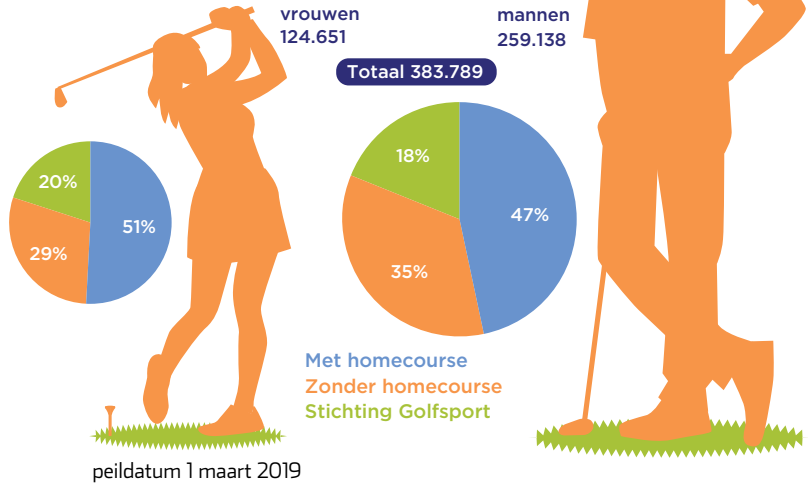
De golfmarkt in cijfers

Statistieken geven inzicht. Daarom verzamelen de NGF, NVG en PGA Holland allerlei gegevens om hun beleid nader te kunnen bepalen. Een aantal van die cijfers, gebaseerd op onderzoeken onder de golfers die in Nederland een NGF-registratie hebben, staat hieronder zodat clubs, banen en pro's er ook hun voordeel mee kunnen doen. Het gaat om algemene cijfers over het aantal geregistreerde golfers, het aantal qualifying kaarten, in- en uitstroom van geregistreerde golfers en tot slot de resultaten van een onderzoek onder beginnende golfers.

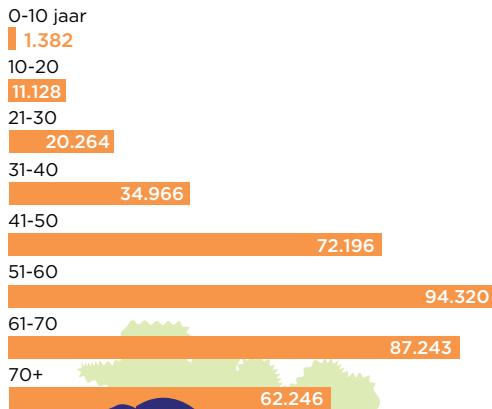
GEREGISTREERDE GOLFERS

Het aantal geregistreerde golfers blijft de laatste jaren vrij stabiel en bedroeg per 1 maart 2019 bijna 384.000. Hiervan is 68% man en 32% vrouw. De meeste leden zijn tussen de 51 en 60 jaar, 36% is jonger dan 50. Zoals ook in vorige jaren hebben de meeste leden handicap 54 maar er is een dalende trend zichtbaar. Nu maken zij, samen met de leden die een golfbaanpermissie hebben, krap 40% uit van het totaal; eind 2014 wat dit 50%. 31% heeft een handicap van 28 of lager. De kans dat deze golfers de sport verlaten is aanzienlijk kleiner dan bij golfers met een hogere handicap. Van maart 2018 tot maart 2019 zijn er bijna 900.000 qualifying kaarten gespeeld, daarvan werd 24% ingevoerd via de app GOLF.NL.

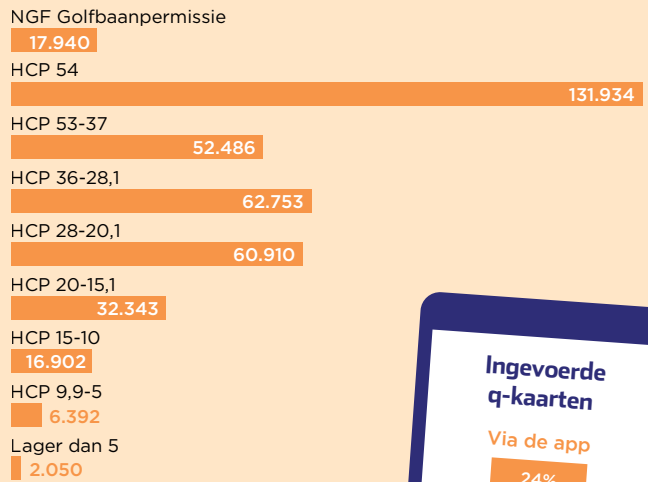
Aantal geregistreerde golfers



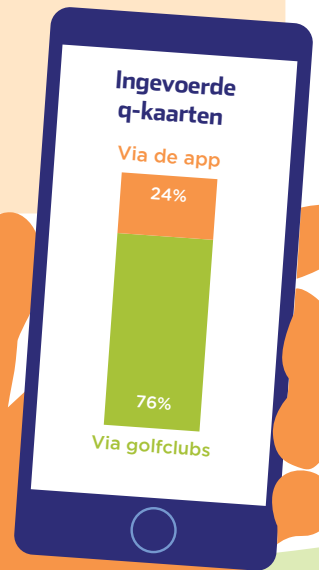
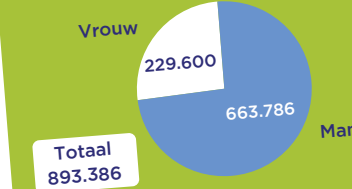
Leeftijdverdeling



Verdeling naar handicap



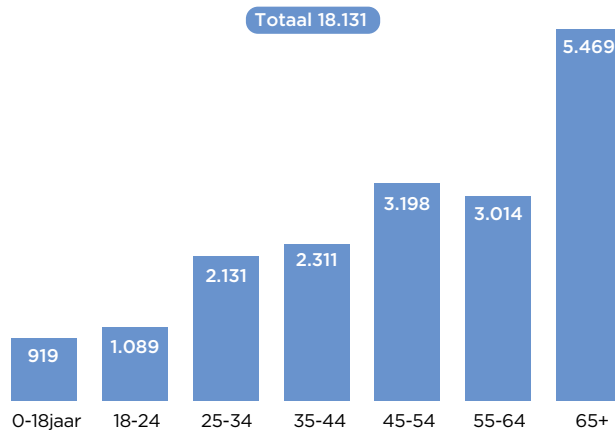
Gespeelde qualifying-kaarten



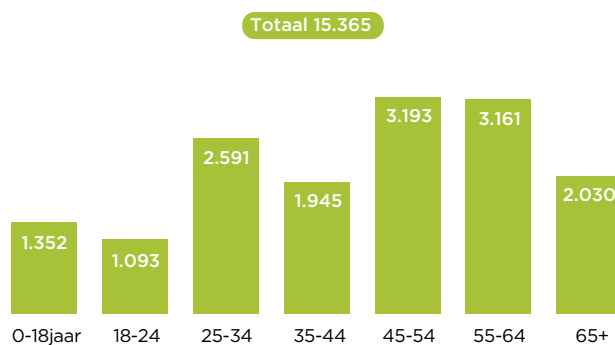
IN- EN UITSTROOM GEREGISTREERDE GOLFERS

Er zijn in 2018 iets meer mensen die zijn gestopt met golf dan die zijn voor het eerst begonnen. Het aantal golfers dat de sport weer oppakt, dus terugkeert (dat zijn er ruim 10.000) zorgt ervoor dat de instroom hoger is dan de uitstroom. De aantallen beginners per leeftijdsgroep liggen dicht bij elkaar; alleen in de groep 65+ stoppen er ruim 2,5 keer zoveel golfers dan er beginnen, wat vanzelfsprekend te maken heeft met toenemende bewegingsbeperkingen naarmate de leeftijd hoger wordt. Van de gestopte golfers heeft 80% een handicap van 28 of hoger. De meeste golfers die terugkeerden naar de sport waren tussen de 45 en 54 jaar. Van alle terugkerenden heeft 78% een handicap van 28 of hoger.

Aantal gestopte golfers in 2018

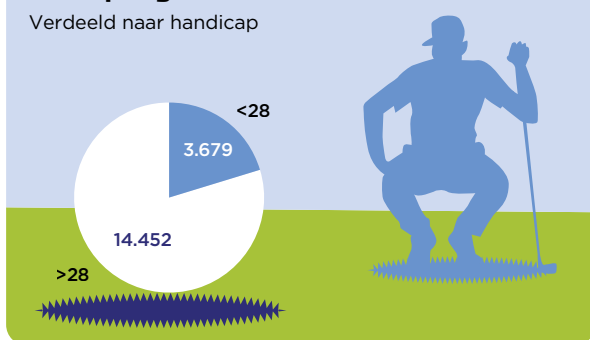


Aantal nieuwe golfers in 2018



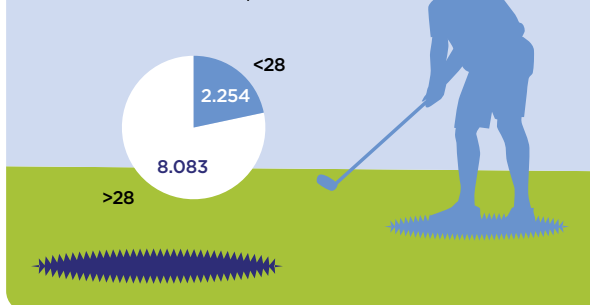
Gestopte golfers

Verdeeld naar handicap

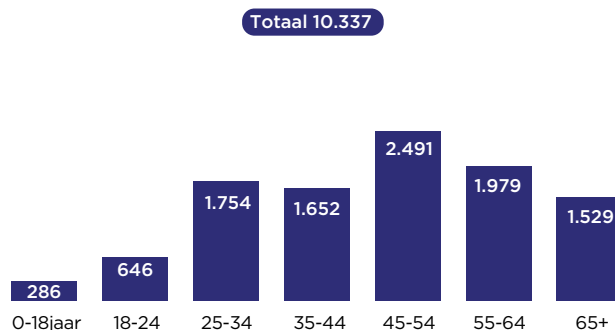


Terugkerende golfers

Verdeeld naar handicap



Aantal terugkerende golfers in 2018



ProSL, nu ook voor heren, dames en kinderen.

THE ALL NEW
PRO/SL

THE HOTTEST SHOE ON TOUR

DOOR MEER TOURSPELERS
GEDRAGEN DAN IEDER
ANDERE SCHOEN.



„DE PROSL IS PERFECT VOOR MIJ.
HIJ PRESTEERT PRECIJS ZOALS IK WIL
EN DE PASVORM IS GEWELDIG.“

– IAN POULTER

FJ #1
SHOE
IN GOLF

Meer geld sneller binnen.

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

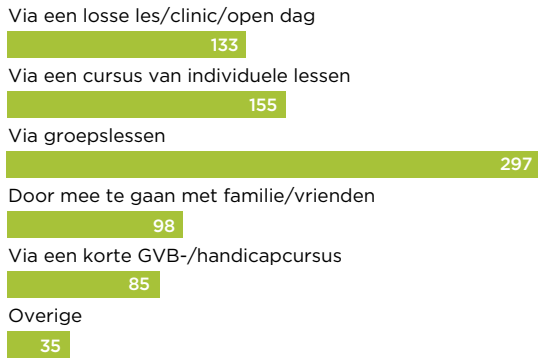
non-shop payments in binnen- en buitenland. Voor abonnementen, facturen en herinneringen, of nog even iets kopen via WhatsApp. Meer informatie op [AcceptEasy.com](https://www.accepteasy.com)

 **AcceptEasy**
Paying Attention

BEGINNERS

Er is in 2018 in opdracht van de NGF een representatief onderzoek gedaan onder 813 beginnende golfers. Hieronder verstaan we golfers die maximaal 2 jaar geregistreerd staan bij de NGF. Hier enkele resultaten uit dat onderzoek.

Hoe ben je begonnen?



Lessen doe ik het liefst...

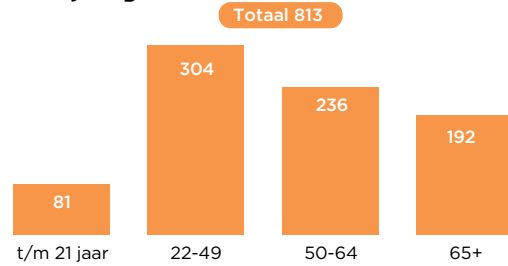


Lidmaatschap

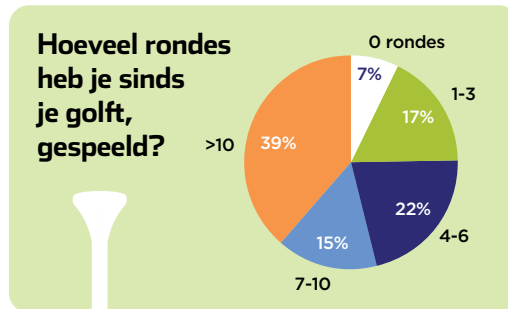
Hoe lang nadat je bent begonnen, werd je lid van een (D-)club?



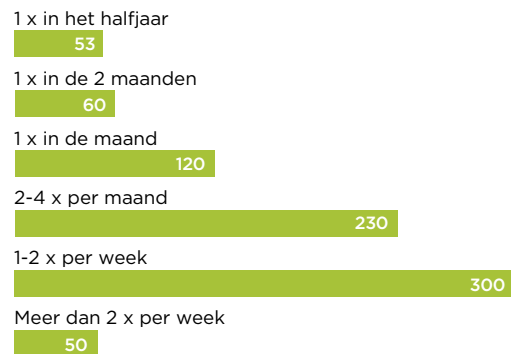
Leeftijd beginner



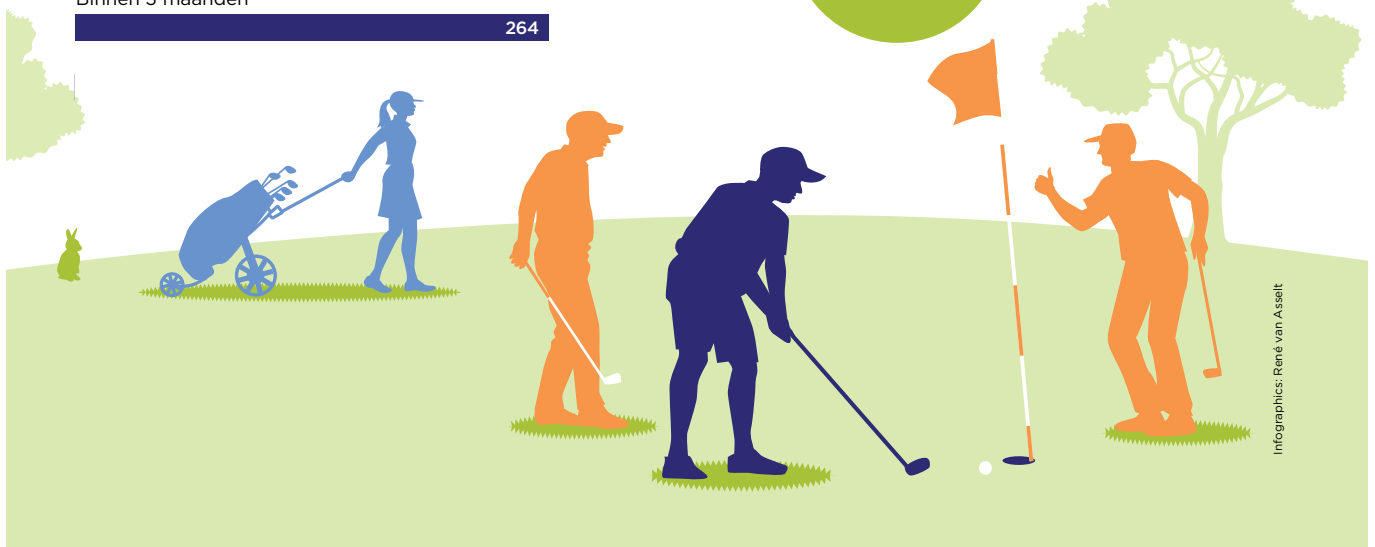
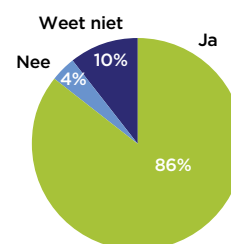
Hoeveel rondes heb je sinds je golft, gespeeld?



Hoe vaak gebruik je oefenfaciliteiten?



Zou je vrienden mee willen nemen om golf te proberen?



Infographics: René van Asselt



“Golfbanen moeten blij zijn dat jij er wil golfen!”

HELEN REID

LEEFTIJD 61

FUNCTIE Headpro & Golfmanager

HANDICAP pro

WOONPLAATS Delft

MOTTO 'Iedereen kan op elk niveau beter worden in golf'

De in Zuid-Afrika geboren en in Engeland opgegroeide Helen Reid, 61 jaar, woont al 31 jaar in Nederland. Zij speelde zelf ooit op de European Ladies Tour en is al jaren headpro van de pay & play-baan Delfland in Schipluiden. Wat zijn de verschillen met Engeland en mist zij een vereniging op haar baan?

Wat leer je beginnende golfers vooral?

"Use your brains! Pas speelde ik weer met een leerling die nog niet zo lang golft maar wel heel ver kan slaan. Ik ben met hem mee de baan in gegaan en heb op zijn verzoek vooral laten zien hoe ik zo'n hole benader. Hij speelde met dezelfde insteek en zonder lange drives en risico en scoorde 24 punten over 9 holes. Dat is mooi om te zien! Verder neem ik echte beginners zo snel mogelijk mee naar een green of de par-3-baan. Dan leg ik ze gelijk van alles uit over golf. Over de vlag, door de lijn lopen, de bal markeren, pitchmark repareren, etc. Zo leren ze vanaf de eerste les dat er ook regels zijn in het spel."

Wat raad je hen af?

"Naar al die instructievideo's kijken. Dan komen ze ineens met vragen dat ze de aan hun lag willen werken terwijl ze niet eens weten wat dat precies betekent. De oorzaak van hun probleem ligt vaak heel ergens anders dan zij denken. De basis is niet goed en dan willen ze al dingen proberen zoals backspin of flopshots. Naar golf op tv kijken is veel leerzamer. Dan zien ze dat die Tourpro's ook in het water slaan, dat ze in bunker liggen, dat ze slicen, dat ze een chip te kort houden. En dan hebben die pro's ook nog eens de beste baancondities. Het is geen perfect game. Maar ze zien ook dat die pro's kunnen herstellen door goed kort spel."

Is er veel verschil met banen in Engeland?

"Dat is nu iets minder. Veel banen in Engeland waren openbaar en iedereen mocht daar spelen. Als je met je oma en twee tantes kwam, betaalde je een paar pond, huurde je clubs en dan mocht je de baan in! Er werd verder niks gevraagd. Stond je dan als een beginner wat te rommelen dan kwam er wel eens een golfer die dan zeer beleefd zei: *Excuse me, can I go through please?* Golf was daar open voor iedereen en elk niveau. Ik was echt in shock toen ik zag hoe duur het hier was en wat je allemaal moest kunnen voordat je de baan in mocht: vijf chips binnen de meter, vijf pitches binnen zoveel meter, ... Ik zei gelijk: *Maak je een grapje? Golf is for fun, guys! Zelfs sommige pro's*

zouden zo'n test niet ineens halen. Je hebt het hier over beginners! Dat is gelukkig wel veranderd."

Wat moet er nog meer veranderen?

"Die clubs waar ze je nog steeds een beetje raar aankijken als je er geen lid bent. Het kost niks om mensen die je niet kent, vriendelijk gedag te zeggen. Gastvrijheid is wel aan het verbeteren, maar Nederland staat in het buitenland nog steeds niet echt bekend om goede service. Bij veel golfbanen kreeg ik het gevoel dat ze jou een enorme gunst verlenen als ze jou daar laten spelen. Je krijgt eerst een hele rits vragen en eisen op je afgevuurd: *Mag ik je handicapps zien, heb je je pitchfork bij je, karren alleen op de paden, beetje doorlopen want er zit een wedstrijd achter jullie.* Toen ik op Herkenbosch kwam met een groepje en er bij binnenkomst een dame achter de receptie vandaan kwam lopen die me met uitgestoken hand eerst vriendelijk welkom heette, viel ik bijna achterover! Dat was de eerste keer in drie jaar dat ik dat meemaakte. Zo makkelijk is het toch ook? Banen moeten blij zijn dat jij er wil golfen! Dat uitgangspunt hebben wij bij Delfland hoog in het vaandel staan."

Jullie hebben geen vereniging, hoe ga je daarmee om?

"Golfacademy Delfland heeft vijf- tot zeshonderd deelnemers. Wij organiseren veel thema-clinics, zoals *Gone with the wind* voor het leren van punchslagen. Als deelnemer betaal je 17 euro, niet-deelnemers 20 euro. Met die clinics ontmoet je ook weer verschillende mensen. Ik probeer

mensen die alleen komen, bij elkaar te brengen om samen te spelen of te oefenen. Dan bel ik gewoon een rondje. Op die manier zorg je toch dat er vriendengroepen ontstaan die hier de gezelligheid vinden die ze op hun eigen baan soms toch missen. Het is veel leuker om samen te trainen dan in je eentje. Je traint dan ook vaak beter omdat je elkaar uitdaagt. Zo vangen we hier het gemis van een vereniging op. We krijgen steeds meer groepjes, bijvoorbeeld leeftijdsgenoten, en dat is mooi om te ervaren."



"Het kost niks om mensen die je niet kent, vriendelijk gedag te zeggen"



VOOR U GESPOT

Werkelijke WOZ-waarde

Elk jaar ontvangen ook golfclubs en -banen de beschikking OZB (OnroerendeZaakBelasting) met daarop de nieuwe vastgestelde WOZ-waarde (Waardering Onroerende Zaken). Door de complexiteit van de beoordeling van een sportaccommodatie en het feit dat elke situatie uniek is, komt het voor dat de WOZ-waarden onjuist worden vastgesteld.

Een correcte WOZ-waarde is van groot belang aangezien deze waarde, naast de OZB, ook als grondslag wordt gebruikt voor een groot aantal andere belastingen. Is de WOZ-waarde te hoog vastgesteld, dan betaalt de gebruiker te veel belasting. Voor golfbaanexploitanten is de WOZ-waarde in ieder geval van belang voor de hoogte van de:

- OZB voor eigenaren van golfbanen;
- OZB voor gebruikers van golfbanen;
- watersysteemheffing;
- vennootschapsbelasting, voor afschrijving van bedrijfsgebouwen.

De WOZ-waarde kan, afhankelijk van de tariefbasing van de gemeente, tevens van belang zijn voor bijvoorbeeld de hoogte van rioolheffing, reclamebelasting en de heffing van bedrijveninvesteringszones.

Let op: Als de gemeente besluit de WOZ-waarde te verminderen, moeten de instanties de aanslagen waar de WOZ-waarde als heffingsmaatstaf voor dient, ook verminderen. Dit kan tot forse besparingen op (lokale) belastingen leiden.

Meer informatie? Kijk op ngf.nl/caddie/financieel/belastingen

10

vragen over de weg naar Tokyo 2020

Na 112 jaar afwezigheid keerde de golfsport in 2016 terug op de Olympische Spelen. Ook volgend jaar is golf olympisch. De voorbereidingen op de strijd om goud, zilver en brons zijn in volle gang.

Maakte golf een succesvolle rentree op de Olympische Spelen van 2016?

Bij de mannen waren veel afzeggingen. Twaalf golfers uit de top 20 ontbraken in Brazilië. Toch werden het twee succesvolle weken met enthousiaste deelnemers en verrassend hoge kijkcijfers. "Een ervaring om nooit te vergeten. Je krijgt echt kippenvel van de atmosfeer", aldus Joost Luiten, die gedeeld 27^{ste} werd. Rio de Janeiro werd in de golfwereld nog gezien als een testcase, maar de verwachting is dat de wereldtoppers er vier jaar later wel bij willen zijn om te strijden om de eer. Justin Rose, de huidige nummer een van de wereld, zal zeker zijn olympische titel van 2016 verdedigen.

In 2020 is Tokyo gastheer. Wat kunnen we verwachten?

Het zal allemaal perfect geregeld zijn. Tokyo is een van de meest veilige en gastvrije steden van de wereld. De Japanse miljoenenstad heeft een uitgebreide infrastructuur en beschikt over topaccommodaties. Al zijn de hotelkamers er extreem duur voor toeristen. De innovatieve oplossingen van Japan zullen terugkomen in alle sportfaciliteiten. Het olympisch stadion is daarnaast zeer duurzaam gebouwd en gebruikt alleen natuurlijke energiebronnen zoals zonne- en windenergie. Het regenwater zorgt voor de bewatering van de sportvelden en rioleringen. Nu al wordt gesproken van *The Green Games*.

Hoe zijn de weersomstandigheden in Japan?

Vorige zomer zorgde een hittegolf in Tokyo voor ongekende temperaturen en een hoge luchtvochtigheid. Het veroorzaakte olympische zorgen over de omstandigheden in de zomer van 2020. Maatregelen en oplossingen om de hitte voor sporters en toeschouwers tegen te gaan, staan sindsdien op de prioriteitenlijst van de organisatie. Voor de Nederlandse golfers gaat in ieder geval een ijsblokjesmachine mee naar Japan voor verkoelende drank.

Hoe wordt bepaald wie namens Nederland aan het olympisch golftoernooi deelnemen?

Daarvoor gelden internationale (IOC) en aanvullende nationale (NOC*NSF) kwalificatie-eisen: een plaats in de top-36 van de geschoonde (van elke land wordt slechts één deelnemer geteld) olympische ranglijst én een positie bij de eerste honderd op de wereldranglijst. Nederland mag maximaal twee mannen en twee vrouwen afvaardigen naar het golftoernooi.





“Een ervaring om nooit te vergeten. Je krijgt echt kippenvel van de atmosfeer”

Joost Luiten over de Olympische Spelen in 2016

Wie zijn op dit moment kandidaat voor een olympisch golfticket?

In 2016 voldeed alleen Joost Luiten aan alle eisen. En nu nog steeds. Voor de komende Spelen zou ook Anne van Dam zich kwalificeren. De rankings van eind juni 2020 zijn bepalend. Voor Dewi Weber, die onlangs haar amateurstatus verruilde voor een professionele carrière in Amerika en een plek kreeg in Golf Team Holland, komt 2020 waarschijnlijk nog te vroeg. Maar ze maakt zeker kans voor 2024.

Waar vindt het golftoernooi plaats?

De golfbaan van de Kasumigaseki Country Club ligt op dik een uur reizen van het olympisch dorp. De meeste golfers kiezen daarom waarschijnlijk voor een hotel in de directe omgeving van de baan. Joost en Anne zullen daarna zeker het olympisch dorp opzoeken. Luiten bezocht in Rio veel andere sporten en leerde veel van gesprekken met andere sporters en coaches. Het golftoernooi is van 30 juli tot en met 8 augustus. De mannen spelen eerst, daarna komen de vrouwen in actie. Het deelnemersveld is met zestig golfers beperkt. Ter vergelijking: in een major komen 156 spelers aan de start.

Hoe ziet de voorbereiding op Tokyo eruit voor de spelers?

Joost Luiten en Anne van Dam zullen de Olympische Spelen benaderen zoals een ander groot toernooi. Ze reizen ruim van tevoren naar Japan om te acclimatiseren. De golfers moeten het inpassen in een druk jaarprogramma. Voor en na de Spelen staan ook weer toernooien gepland. Dat is het wel een verschil met veel andere sporters, die vaak hun hele planning afstemmen op dit voor hen belangrijkste sportevenement van hun carrière. Die status heeft het olympisch toernooi voor golfers (nog) niet.

Wat doet de NGF in het olympisch traject?

De NGF speelt een coördinerende rol tussen IOC, NOC*NSF en de sporter. De golfbond draagt de sporters op een bepaald moment over aan NOC*NSF en verricht met name het voorbereidend werk. Zo moet erop toegezien worden dat alle betrokken op de hoogte zijn van de strenge regels rond sponsoring. Spelers mogen niet met sponsornamen rondlopen op de Spelen of in reclames verschijnen van bedrijven die niet aan het IOC verbonden zijn.

De NGF krijgt ondersteuning van andere sportbonden die in tegenstelling tot de NGF al decennialang olympische sporters begeleiden. De deelnemers zijn nog niet bekend, maar de voorbereidingen op de Spelen van 2020 op het bondsbureau zijn al begonnen.

De droom van de NGF is een Nederlandse medaillewinnaar op de Olympische Spelen van 2024. Ligen we op koers?

De NGF ziet topsport als een van haar kerntaken. De olympische medaille is een stip op de horizon die iedereen in de sportwereld herkent. Maar deze ambitie staat ook voor de ontwikkeling van de hele piramide daaronder. Progressie in alle NGF-selecties en alles wat daarbij komt kijken. In Rio was Luiten de enige, in 2020 wordt met twee deelnemers waarschijnlijk de volgende stap gezet en in 2024 moet de opwaartse lijn worden doorgetrokken naar vier Nederlanders op de Spelen. Dat betekent dat zij dan allemaal in de top 100 staan. Een medaille in 2024 moet niet een incidenteel succes zijn, maar symbool staan voor een structurele verbetering van topgolf in Nederland.

Heeft Nederland er straks nog een talentvolle golfer bij?

Bij de NGF meldde zich onlangs een golfer uit een ander land. Met het verzoek of hij voor Nederland uit zou mogen komen bij de Spelen in Tokyo, omdat hij ook in het bezit is van een Nederlands paspoort. Het IOC stelt echter als voorwaarde dat een speler vier jaar vóór de Spelen aangemeld moet zijn als vertegenwoordiger van een land. Dat betekent dat hij in die periode onder de Nederlandse vlag moet gaan golfen. Het gaat om een speler die de kwalificatie-eisen zeker zou kunnen halen. Het kan de kans zomaar vergroten dat Nederland in 2024 met vier spelers naar de Spelen in Parijs gaat. ●



De Nederlandse golfers maken deel uit van TeamNL, de groep sporters en coaches die op weg zijn naar het hoogst haalbare, met een bijzondere focus op Tokyo 2020. Meer informatie op teamnl.org.

Meer informatie? Stuur een mail naar niels.boysen@ngf.nl



De vrijblijvendheid voorbij

Duurzaam beleid bij het onderhoud van golfbanen is een must geworden. Het is geen optie meer om bij problemen naar pesticide te grijpen. Dit heeft zo zijn gevolgen voor (het uiterlijk van) de baan, waar golfers mee te maken krijgen. Zaak is om dat goed uit te leggen aan de hand van de voordelen van duurzaam onderhoud.

Feiten zijn feiten. De aanleg en het onderhoud van golfbanen zal duurzaam moeten gebeuren. De met de overheid afgesloten Green Deal is daar duidelijk over: na 2020 geen gewasbeschermingsmiddelen meer, voor zover technisch mogelijk. Groen & golf gaan bij de NGF en haar leden – de clubs en banen – al jaren hand in hand. Committed to Green vormde jaren geleden al de eerste exercitie en de internationale opvolger GEO (Golf Environment Organization) stelt banen nog meer in staat om een verantwoord groen, duurzaam beleid te voeren. Die aanpak is ook bij de overheid niet onopgemerkt gebleven. Dat blijkt uit onderstaande passage in de brief die Stientje van Veldhoven, staatssecretaris van Infrastructuur en Waterstaat, in de zomer van 2018 naar de Tweede Kamer zond.

‘De voortgang bij de Green Deal Sportterreinen geeft een wisselend beeld voor de verschillende sectoren.

De golfsector pakt de acties uit de Green Deal goed op. Er zijn kwantitatieve gegevens over het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen beschikbaar op basis van 78% respons op enquêtes van alle golfbanen. Bij de beheerders van golfterreinen staan de Green Deal en het duurzaam beheer veelal goed op het netvlies. Bij veel beheerders heeft al een omslag plaatsgevonden: van korte termijn symptoombestrijding naar proactief beheren en hierin kansen zien. Er is een symposium georganiseerd en er zijn workshops gehouden die in het teken stonden van Integrated Pest Management. Ik ben blij dat de golfsector een leidende rol pakt om met ingang van 2020 in beginsel geen gewasbeschermingsmiddelen meer te gebruiken.’

“Dat was goed om te lezen”, zegt Niels Dokkuma, die bij de NGF als agronoom de afdeling Duurzaam beheer & Agronomie aanvoert. “Het is een mooi compliment voor alle inspanningen die vooroplopende golfbanen de afgelopen jaren en eigenlijk decennia geleverd hebben. Door echt in te zetten op duurzaamheid blijken we nu een serieuze gesprekspartner te zijn voor de overheid en menig andere stakeholder. Maar bedenk je ook meteen: we zijn er nog niet. Dat moeten clubs en banen zich

terdege realiseren. Het vormgeven van duurzaam beleid is geen eenmalig proces. Als je meedoet aan GEO, en gelukkig doen steeds meer banen dat, betekent dat niet dat je klaar bent na het in ontvangst nemen van het certificaat. Je moet zorgen dat je aan de voorwaarden blijft voldoen.”

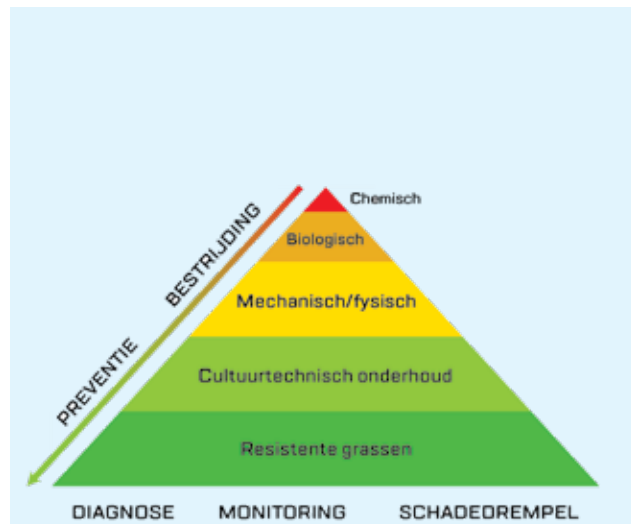
SPORTAKKOORD

De noodzaak voor golf om duurzaam te blijven denken, kreeg een extra dimensie toen het kabinet Rutte III in het regeerakkoord melding maakte van een Sportakkoord, te sluiten met de georganiseerde sport, het bedrijfsleven, gemeenten en maatschappelijke organisaties. Doel van het Sportakkoord is de organisatie en financiën van de sport toekomstbestendig te maken. Om de ambities van het Sportakkoord in zijn geheel mogelijk te maken, investeert het kabinet tot en met 2021 elk jaar ruim vierhonderd miljoen euro. Er staan vijf deelakkoorden in, waaronder een over de duurzaamheid van de ruim twintigduizend sportaccommodaties die ons land telt. Er komt, zo staat in het akkoord, een subsidieregeling voor verenigingen om te beschikken over duurzame sportinfrastructuur. Dokkuma: “Je kunt het Sportakkoord niet los zien van het Klimaatakkoord van Parijs uit 2015. En met GEO-certificering en de al genoemde Green Deal was de golfsport voor wat betreft vele elementen van duurzaam beheer al op de goede weg. We zullen dus wel meer druk gaan voelen. Of anders gezegd: de vrijblijvendheid gaat er wel af.”

PROACTIEF

Leden en gastspelers zullen niet altijd begrijpen waarom nieuw onderhoudsbeleid nodig is en welke gevolgen dat heeft. Daarom moet een club of eigenaar een goede uitleg geven. “Bij de communicatie over het onderhoud is het vooral zaak je proactief op te stellen, als eigenaar, bestuur, baancommissie, manager of hoofdgreenkeeper”, zegt Dokkuma. “Beantwoord vragen voordat ze gesteld worden. Tijdens ledenvergaderingen, via je website en nieuwsbrieven. Schakel zeker de greenkeepers in. Zij kunnen aan de hand van een stuk rough aan golfers – als zij bijvoorbeeld op een tee moeten wachten – uitleggen wat de bedoelingen zijn. Je kunt ook in het clubhuis of in de baan informatieborden neerzetten. De toolkit die de golfalliantie vorig jaar heeft samengesteld, geeft nog meer tips, documenten, presentaties en video’s die clubs kunnen gebruiken. En je doet er verstandig aan plaatselijke en regionale media te benaderen om inzicht te geven; de buitenwereld heeft vaak nog steeds het idee dat er op golfbanen te pas en te onpas wordt gespoten. Er zijn banen die natuurexcursies organiseren voor mensen die uit de omgeving komen. En zo zijn er nog veel meer goede ideeën te bedenken.” Volgens Dokkuma is het ook stimulerend dat er sinds vorig jaar alleen nog nationale NGF-wedstrijden en -kampioenschappen worden gespeeld op banen die GEO-gecertificeerd zijn. “Dat is een heel helder signaal naar alle banen.” ●

Meer informatie? Stuur een mail naar niels.dokkuma@ngf.nl



De kracht van IPM

In de al genoemde brief van staatssecretaris Van Veldhoven staat: ‘Er is een symposium georganiseerd en er zijn workshops gehouden die in het teken stonden van Integrated Pest Management.’ Dat is een planmatige aanpak om schade door ziekten, plagen en onkruiden onder een bepaald niveau te houden met zo weinig mogelijke schade voor mens, dier, natuur en milieu. IPM, zoals deze aanpak in de praktijk wordt genoemd, komt niet zomaar uit de lucht vallen. Al in 2009 werd het het uitgangspunt voor de Europese Richtlijn Gewasbescherming en daarmee voor de Nederlandse wetten en besluiten op dit gebied. Gevolg: vanaf 2017 is het gebruik van pesticiden buiten de land- en tuinbouw in Nederland verboden, behoudens enkele uitzonderingen. Waaronder dus vooralsnog sportvelden. En daar komt de Green Deal Sportvelden weer om de hoek kijken.

Een must

Integrated Pest Management begint in feite bij het gebruiken van zogenaamde resistente grassen. Dat is de basis. Pesticiden mogen (mogelijk) slechts in noodgevallen ingezet worden. In de hierboven afgebeelde IPM-piramide wordt een en ander goed weergegeven. Alles wat je met je baan doet, moet met elkaar te maken hebben. Zwakke lagen in de piramide zorgen ervoor dat de ongewenste afhankelijkheid van pesticide te groot is. Niels Dokkuma: “Onze afdeling Duurzaam beheer & Agronomie heeft Integrated Turfgrass Management als speerpunt, om uiteindelijk echt volledig van de pesticide af te komen. Dat is het resultaat van jarenlange studies en van een goede samenwerking met partners als de NGA en de NVG. En nogmaals: het is geen keuze, maar wordt een must.”

TOERNOOI FYSIEK BEPERKTE GOLFERS OP PEELSE

De Peelse Golf in Evertsoord was op vrijdag 19 april gastheer van de eerste NGF-wedstrijd van dit seizoen voor spelers met een fysieke beperking. Een actiegroep in de vereniging heeft vorig jaar in een paar maanden de middelen bij elkaar gebracht voor een lift naar het hooggelegen clubhuis voor spelers die moeite hebben met traplopen. Dankzij die lift is het clubhuis nu goed toegankelijk voor spelers met een fysieke beperking en dat is een van de redenen waarom de NGF voor de 18-holesbaan bij Venlo gekozen heeft.



DIGITALE NGF-PAS VOOR ALLE GOLFERS



De NGF heeft na een succesvolle pilot met de leden van de Stichting Golfsport de NGF-pas digitaal beschikbaar gesteld voor alle golfers in Nederland. Steeds meer toepassingen worden gedigitaliseerd en gezien die trend kon deze stap niet uitblijven. Daarnaast is het duurzamer en minder belastend voor het milieu. Vanaf 2020 kunnen clubs een keuze maken of ze volledig willen overstappen op deze duurzame oplossing. Hierover wordt later dit jaar meer informatie verstuurd. Meer informatie vind je via ngf.nl.



744 vrijwilligers binnen 10 dagen

Voor het 100^{ste} KLM Open op The International schreven zich binnen 10 dagen na de lancering van de aanmeldpagina al 744 vrijwilligers in. Vrijwilligers die werkten in 2018 en 2017 en de mensen die de vooraanmelding hadden ingevuld, worden jaarlijks als eerste op de hoogte gebracht. Aanmelden voor het KLM Open kan tot en met 30 april via klmopen.nl/praktisch/vrijwilligers



Sandra Lopulalan



AFBOUW GEWASBESCHERMINGSMIDDELEN

De overheid komt met geld over de brug voor innovaties die bijdragen aan milieuvriendelijke sportvelden. Het ministerie stelt daarvoor op de site tendernet.nl 2.800.000 euro ter beschikking. Het gaat onder meer om nieuwe producten en diensten die bescherming bieden tegen onkruiden en andere problemen op sportvelden. Het stimuleren van innovaties hangt samen met de Green Deal over het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen op sportvelden. Daarin is bepaald dat het gebruik teruggebracht moet worden tot nagenoeg nihil. Het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen op golfbanen wordt jaarlijks gemonitord door de Golfalliantie (NVG, NGA en NGF). Vorig jaar werkte al 87% van de Nederlandse golfbanen mee aan deze enquête maar volgens de Golfalliantie is het van groot belang dat alle golfbanen gaan meedoen. Daarmee versterkt de golfsport haar maatschappelijke positie en zal er nog meer geld vrijkomen ter stimulering van innovaties. Clubs en banen kunnen hun gegevens invoeren op de website gebruiksmonitor-gewasbescherming.nl.



DEWI WEBER IN GOLF TEAM HOLLAND

Golfster Dewi Weber (1996) verruilde op 5 maart 2019 haar amateurstatus voor een professionele carrière in Amerika. Samen met GTH en de NGF gaat Weber zich dit jaar concentreren op een plek in de top 10 of minstens drie overwinningen, zodat ze zich hiermee rechtstreeks kan plaatsen op de LPGA Tour van 2020. Op 31 maart werd een eerste top-10-notering al behaald. De NGF en GTH zullen op sportief gebied ondersteuning bieden aan haar carrière met een coaching team.

'DEWEERELT VAN SPORT' STRAALT OP HISWA

De vijf sportbonden – tevens 'huisgenoten' in het kantoor in Utrecht – NEVOBO, KNHB, NSkiV, Watersportverbond en de NGF vormden begin maart de HISWA Sport Xperience op de HISWA Boatshow in Amsterdam. In totaal waren er 3.064 bezoekers. Doordeeweeks maakten schoolklassen kennis met de vijf sporten en in het weekend was het de beurt aan gezinnen.



“Aan de rand van het ravijn bloeien de mooiste bloemen!”

KEVIN DE GRAAF

LEEFTIJD 33

FUNCTIE Greenkeeper

HANDICAP 54

WOONPLAATS De Bilt

MOTTO 'Genieten van elke dag!'

Kevin de Graaf, 33 jaar, golft tien jaar en is pas sinds 21 november 2018 greenkeeper bij UGC De Pan. Hij heeft het geweldig naar zijn zin, maar vertrekt voor een jaar naar Nieuw-Zeeland. Wat zijn zijn ambities daar en wat wil hij doen zodra hij terug is?

Hoe ben je greenkeeper geworden?

“Mijn uitzendbureau wist via een kennis van Mark Lampe, de hoofdgreenkeeper van UGC De Pan, dat ze daar nog jongens zochten. Daar had ik wel oren naar. Na een gesprek met Mark kon ik anderhalve week later beginnen. Ik had wel eerder bij golfbanen geïnformeerd, maar omdat ik toch al 33 jaar ben en niet de papieren heb voor greenkeeper lukte het niet binnen te komen. Het is best bijzonder dat ik nu bij een topgolfbaan als UGC De Pan het greenkeepersvak mag leren. Natuurlijk werk ik al jaren in de groenvoorziening en onderhoud, ook bij de gemeente Utrecht, maar dit is echt iets anders.”

Wat is er zo anders?

“Het hoe en waarom is complexer. Ik help met inzaaien, maar welk zaad we gebruiken en waarom en waarom nu... De fijne kneepjes weet ik nog niet en die zijn belangrijk! Ik wil dit vak beter onder de knie krijgen.”

Wat is er leuk aan dit beroep?

“Het werk is heel afwisselend en we hebben een ontzettend leuk team. Onlangs hebben we nieuwe graszoden bij de bunkers aangelegd. Dat is mooi werk omdat je gelijk de verandering van beeld ziet. Bovendien is dit het mooiste plekje van de provincie. Het is maar een kwartier fietsen van mijn huis maar ik heb nooit geweten dat dit in de bossen verstopt lag. 's Morgens loop je met de reeën de golfbaan op!”

Nu naar Nieuw-Zeeland, is dat een goede planning?

“Een jaar naar Nieuw Zeeland zat al heel lang in onze planning. Je kan beter iets doen waar je achteraf misschien spijt van krijgt, dan spijt hebben van iets wat je altijd wilde doen maar nooit gedaan hebt. We zijn daar eens op vakantie geweest en het is er echt prachtig. Qua timing is het natuurlijk super jammer dat ik nu net bij De Pan aan de slag ben. Ik zou in maart een vast contract krijgen. Aan de andere kant kan het hopelijk deuren openen aan de andere kant van de wereld.”

Wat ga je daar doen?

“Ik hoop dat ik een stageplek kan krijgen op een golfbaan waar ik een jaar lang kan leren en groeien in het greenkeepersvak. Ik word daarbij ook gesteund door Pro Turf Care (PTC) waarop de NGA me wees. PTC stimuleert de groei en vakinhoudelijk ontwikkeling van onder meer greenkeepers door een financiële bijdrage. Acht golfbanen heb ik aangeschreven. Best wel spannend maar het komt vast goed. Aan de rand van het ravijn bloeien de mooiste bloemen! Als ik die banen straks persoonlijk bezoek, praat dat een stuk makkelijker.”

En zodra je terugkomt?

“Van de hoofdgreenkeeper heb ik de toezegging dat ik hier aan de slag mag als de functie nog beschikbaar is. Dat zou fantastisch zijn, want ik heb het gigantisch naar mijn zin. Dan wil ik ook gelijk aan de greenkeepersopleiding beginnen en die natuurlijk goed afronden. Maar als ik niet bij De Pan kan terugkomen, dan zal het toch bij een andere golfbaan zijn, want ik wil door als greenkeeper. Volgens de NGF is er nog steeds een flink tekort.”

Je golft al tien jaar, maar hebt pas net je handicap gehaald?

“Omdat mijn schoonvader dat voor me geregeld heeft, anders was het er nog niet van gekomen. Ik heb zo'n pasje altijd de grootste onzin gevonden. Negen van de tien mensen met pasje lijken lak te hebben aan de etiquette en regels. Ik heb in Nieuw-Zeeland op

topbanen gespeeld zonder ooit om een pasje te zijn gevraagd. Als je maar betaalt en je aan de regels houdt, is er geen probleem. Waarom moet het in Nederland zo moeilijk? Dat maakt dat de sport nog steeds niet heel toegankelijk is. Nu mag ik als greenkeeper op De Pan spelen, dat is een feestje. Mijn schoonvader is er ook blij mee, want ik kan hem als introducté meenemen.”



“Ik heb nooit geweten dat dit in de bossen verstopt lag. 's Morgens loop je met de reeën de golfbaan op!”



VOOR U GESPOT

Ouderen langer sportief actief

De wekelijkse sportdeelname van ouderen, van zowel 65- tot 80-jarigen als 80-plussers, steeg de afgelopen jaren sterk, van 25 procent in 2001 tot 42 procent in 2017. Ook de sportdeelname van 55- tot 65-jarigen steeg sterker dan bij 18- tot 55-jarigen.

Een belangrijke verklaring hiervoor is de opgebouwde sportervaring van nieuwe generaties ouderen. Zij zijn in tegenstelling tot eerdere generaties meer met sportbeoefening in aanraking gekomen. Waar jongere volwassenen tijdgebrek als belangrijkste belemmering ervaren om te (blijven) sporten en bewegen, vormen lichamelijke

belemmeringen de belangrijkste barrière voor 65-plussers om actief te blijven. Ook het besef van het belang van sport en bewegen voor de gezondheid nam in de afgelopen jaren toe onder ouderen. Zeven op de tien ouderen wandelen en bijna zes op de tien ouderen fietsen wekelijks in de vrije tijd. Duursporten en fitness zijn veel beoefende typen sport. Hoewel ouderen minder vaak lid zijn van een sportvereniging zijn onder meer golf en tennis populaire verenigingssporten.

Bij ouderen is een duidelijk onderscheid in conditie. Enerzijds zijn er actieve gezonde ouderen die volop bewegen, anderzijds zijn er ouderen met gezondheidsproblemen en ongunstige leefgewoonten die minder (kunnen) bewegen. Omdat sporten en bewegen gezondheidsproblemen op termijn kan verminderen, lijkt het zinvol om ouderen te verleiden meer te gaan sporten en bewegen. Als eenmaal gezondheidsproblemen zijn opgetreden, is het ingewikkelder ouderen te activeren, zeker als zij minder ervaring hebben met sporten en bewegen.

“Speel in op behoeften”

Groepstraining activeert alle leden

Samen trainen vergroot de participatie, het spelplezier en de sociale cohesie in de club.

Landgoed Nieuwkerk startte drie jaar geleden een trainingsprogramma en begroet nog ieder jaar meer deelnemers.”

De inspiratie deed de club uit Goirle op in 2016 tijdens de NGF-cursus Sportief Beleid. Om de ambities uit het nieuwe beleidsplan in de praktijk te brengen, ontwikkelde het bestuur samen met de toenmalige professional en de NGF een passend winterprogramma. Ook de leden werden nauw betrokken bij dit proces. Het resulteerde in een aanbod van acht laagdrempelige trainingen in groepen van maximaal acht personen voor een bedrag van 69 euro (inclusief 20 euro subsidie van de vereniging). De introductie werd met liefst 210 deelnemers direct een groot succes. Dit jaar staakte Landgoed Nieuwkerk de financiële ondersteuning van het winterprogramma. Daarnaast zorgden kleinere groepen voor hogere kosten. De populariteit van de trainingen leed echter niet onder de prijsverhoging. Het aantal aanmeldingen steeg voor het derde jaar op rij met zo'n tien procent. Hoe is dat te verklaren? “We spelen steeds in op de behoeften”, legt golfpro Piet van Eijndhoven uit. Na ieder jaar evalueren pro, club en NGF het programma. De leden krijgen steeds opnieuw inspraak via een enquête.

GOED LUISTEREN

Zo vond niet iedereen trainen in de grotere groepen van acht even prettig. Daarom bestaat de keuze nu uit groepen van maximaal vier of zes personen. Van Eijndhoven merkte verder dat zijn lesinhoud niet altijd aansloot op de behoeften en wensen van de leden. “Ik heb de lessen praktischer gemaakt en kies voor haalbare doelen. Vaker dezelfde onderdelen trainen in een gevarieerde setting. Goed luisteren naar al deze signalen is de basis van het succes. Mensen ervaren dan dat het beter wordt en doen het jaar daarop weer mee.” De wintersessies, die de pro

Een trainingsprogramma voor groepen starten op jouw club? Bekijk de NGF-kalender voor de start van de volgende cursus Sportief Beleid: www.ngf.nl/kalender.

Wil je meer weten over de ondersteuning die de clubdevelopers van de NGF kunnen bieden, neem dan contact op met Alexander Renders via alexander.renders@ngf.nl.

samen met Patrick Gorée verzorgt, zijn daardoor inmiddels een jaarlijkse gewoonte voor veel leden van Landgoed Nieuwkerk. Bijna de helft van de leden doet mee met acht of twaalf lessen. In prijs nu variërend van 85 tot 185 euro per persoon. Inschrijven kan in groepsverband of individueel. “We bereiken hiermee vooral golfers die in de zomer geen lessen volgen, omdat ze dan alleen maar willen spelen. Dankzij dit programma laten ze hun golfclubs tijdens de wintermaanden niet in de kast staan.”

OOK OP KOUDE WINTERDAG SPELEN

De meeste clubs hebben tien tot vijftien procent fanatieke golfers die zelf wel komen, stelt Van Eijndhoven. “De andere leden gebruiken de drivingrange vooral om in te slaan voordat ze naar →



Piet van Eijndhoven

“Veel niet-leden die met leden meekomen naar de groeps-training raken enthousiast, willen meer spelen en overwegen dan lid te worden”



de baan gaan.” Deze groep moet je volgens hem vanuit je sportief beleid actief daartoe proberen aan te zetten. “Iedereen weet dat oefenen goed is voor je, maar zelfstandig trainen blijkt in de praktijk erg lastig. Onder deskundige begeleiding, met gerichte persoonlijke instructies en feedback behaal je veel sneller resultaat. Een programma waarin je dan ook nog samen met anderen traint en waarvoor je hebt betaald, werkt motiverend en als stok achter de deur. Dan ga je zelfs op een koude winterse dag.” Alle leden van Landgoed Nieuwkerk ontvingen van de NGF een gratis account voor De Golf Academie. Zodat zij hun golfspel ook kunnen verbeteren aan de hand van video-oefeningen, uitdagende testjes en makkelijk direct contact hebben met hun pro. De NGF verzorgde tevens op de club een bijscholingscursus voor de pro, waardoor hij de deelnemers optimaal kan ondersteunen met dit online golfplatform. De winterlessen die lopen van november tot en met april, zijn gericht op de leden, maar ook niet-leden mogen zich aanmelden. Daar wordt geen promotie voor gemaakt. Van Eijndhoven: “De interesse vanuit die groep komt vooral via mond-tot-mondreclame. Het programma verlaagt de drempel. Veel niet-leden die met leden meekomen naar de groepstraining raken enthousiast, willen meer spelen



IN ZES STAPPEN NAAR EEN ACTIEVE CLUB

- 1 | Zorg er allereerst voor dat de neuzen van alle partijen dezelfde kant op staan. Golfschool, golfbaan en golfclub moeten allemaal de waarde inzien van de gekozen richting.
- 2 | Zorg voor draagvlak voor je sportieve beleid door een groep leden te betrekken uit de verschillende doelgroepen die op de club aanwezig zijn. Denk hierbij aan leeftijd en spelniveau, maar ook aan het bestuur, de golfprofessionals en de clubmanager om de veranderingen in het activiteitenprogramma en het trainingsprogramma uit te dragen.
- 3 | Stel uit deze groep een werkgroep samen om je sportieve beleid verder uit te werken in een activiteiten- of trainingsprogramma. Het Golf Sport Business Model is een tool die hierbij uitstekend te gebruiken is als leidraad.
- 4 | Zorg voor voldoende draagvlak en borging binnen de club, zoals het vastleggen van het eigenaarschap zodra het programma definitief is.
- 5 | Communiqueer het programma via de diverse kanalen van de golfclub.
- 6 | Vergeet niet na afloop te evalueren en aanpassingen door te voeren. Sportief beleid vraagt continu om afstemming met je leden en aanpassing van je opgestelde programma.

en overwegen dan lid te worden. De club biedt een aantrekkelijk proeflidmaatschap om die stap te stimuleren. Je merkt ook de kracht van het sociale effect van de groep, want mensen willen vaker samen gaan spelen.”

VOOR ALLE LEDEN

Van Eijndhoven is eveneens werkzaam op Toxandria. En ook daar stromen de aanmeldingen voor de groepstrainingen in het eerste jaar binnen. “Veel spelers trainden al met hun team in voorbereiding op de NGF Competitie, maar een groot deel van de andere leden niet. Dat werd gezien als een gemiste kans. Daarom heeft de club samen met mij en Hans Berkhout, de andere pro, een jaarprogramma opgezet voor alle leden. We zitten in de startfase en zullen straks ook hier de ervaringen evalueren om inzicht te krijgen in de verbeterpunten.” Een winter- of een jaarprogramma, de behoeften zijn volgens Van Eijndhoven bij iedere club anders. Toch wil de pro op termijn voor alle clubs waar hij actief is een jaarprogramma voor groepen ontwikkelen. “Als je lid bent van een sportvereniging is het logisch dat je het hele jaar door traint. De uitdaging is tot een dynamische opzet te komen waarvoor je je makkelijk kunt in-

en uitschrijven. Want enerzijds werkt het motiverend wanneer je betaald hebt voor je lessen, maar voor zo’n langere periode kan dit als een drempel ervaren worden.”

KLEIN BEGINNEN

“Durf als club of baan de stap naar groepstrainingen te zetten”, adviseert Van Eijndhoven. “Maak een goed plan met de pro’s. Begin liever klein en bouw het geleidelijk uit. Als je start met vijftien trainingen voor 150 euro zal de belangstelling minder groot zijn dan wanneer je voor 80 euro acht of tien lessen aanbiedt. En presenteer het programma samen met de pro’s aan de leden, als een gezamenlijk initiatief.” ●

Meer informatie? Stuur een mail naar alexander.renders@ngf.nl



NEDERLANDSE LOTERIJ IS TROTSE PARTNER VAN DE NEDERLANDSE SPORT

Wij zijn de naam achter Staatsloterij, Lotto, Eurojackpot, Miljoenenspel, Lucky Day, Krasloten en Toto. Samen laten wij heel veel mensen winnen en niet alleen met miljoenen aan prijzengeld. Zo steunt Nederlandse Loterij de Nederlandse sport jaarlijks met een bijdrage van meer dan 40 miljoen!

Wij dragen hiermee bij aan een stevig fundament onder de Nederlandse Sport, met als doel sport en beweging voor iedereen mogelijk te maken. Van jong tot oud, van Olympisch tot Paralympisch en van revalidatie tot gehandicaptensport. Door mee te spelen met één van onze spellen, steun jij dus óók de Nederlandse Sport.

Bedankt, alle spelers van  **NEDERLANDSE LOTERIJ**

SPEEL BEWUST 18+

NEDERLANDSELOTERIJ.NL

Staatsloterij



Lotto.

EURO JACKPOT

Miljoenenspel

Lucky Day

KRASLOTEN

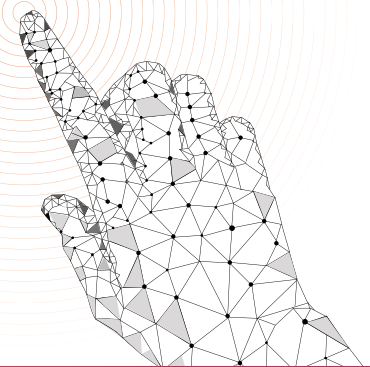
TOTO



Numa

Digitale strategie & implementatie

De juiste digitale keuzes maken in een snel veranderende wereld.



NUMA.NL

Digitale strategie & implementatie

Uitgelichte activiteiten & transfers



18
MEI

Bird Watching Day (Vogelbescherming Nederland in samenwerking met NGF)

In mei

Regionale Golf & Groen Workshop (NGA, dag nader te bepalen)

25
MEI

Algemene Leden Vergadering NGF

Vooraf aan de vergadering vinden er losse informatiesessies plaats waaronder een presentatie over een onderzoek naar de effecten van nieuwe lidmaatschaps- en prijsmodellen op de gezondheid van de ledenbestanden van Nederlandse golfclubs. Leden en ereleden worden persoonlijk uitgenodigd per e-mail.

17
JUNI

'Het coachen van jeugd en ouders' door Wiebe Giesen (PGA Holland)

19
JUNI

Workshop Besturen in Golf

De NGF wil nieuwe bestuurders en clubmanagers een vliegende start geven met een workshop die hen meeneemt in de wereld van golf. De workshop wordt in 2019 nog driemaal georganiseerd: 28 augustus, 30 oktober, 4 december.

Kijk voor meer informatie over activiteiten van de NVG, NGF en NGA op www.nvg-golf.nl, www.ngf.nl/kalender en www.ngagolf.nl.

Transfers september 2018 - maart 2019

Professionals

Leonard Smit was pro bij De Dorpswaard, maar sinds kort bij Efteling Golfpark

Brian Griffiths verruilde de Oosterhoutde GC voor Golf & Recreatiepark 't Caves

Jeroen den Boer ging van Golfclub Princenbosch naar de Oosterhoutse Golfclub

Folkert Haak verhuisde binnen Noord-Brabant van de Wouwse Plantage naar Golfclub Princenbosch

Roberto Schuit is verhuisd van Naarderbos naar de Haarlemmermeersche

Matthew Lowe is de nieuwe professional bij De Woeste Kop

Wouter de Vries is van The Dutch naar de Wouwse Plantage gegaan

Richard Eccles is nu ook headpro bij Lochemse Golfclub de Graafschap

Yannick Hilderink ging van Golfbaan Waterland naar Golfschool Sluispolder

Overig

Patty Smit verruilde haar baan bij de NGF voor een functie als commercieel manager bij Golfbaan Prise d'eau

Marko Sterkenburg stapte over van De Haarlemmermeersche naar de Haagsche

Graeme Rutjes is manager op de Lage Vuursche. Voorheen was hij manager bij De Goese Golf en betrokken bij de start van Bernardus Golf

Joop Kluin is manager van De Hoge Dijk in Amsterdam. Hij kwam van Burggolf Zoetermeer

Mart Jan Groenendijk is de nieuwe directeur van Delfland

Berry Bergmans is de nieuwe clubmanager van Ockenburgh

De Vereniging van Golfclubmanagers heeft twee nieuwe bestuursleden: **Marie-José Heshusius** (De Hooge Rotterdamsche) en **Arnaud Schuurman** (Schaerweijde Golf)

*Wil je een transfer bij jouw club melden?
Stuur dan per e-mail naar: communicatie@ngf.nl.*

Onbetaalbaar

In deze editie van Golfmarkt staat een artikel met de kop *De waarde van golf*. In opdracht van de NGF is een onderzoek gedaan naar de economische, sociale en ecologische waarde van golf. De uitkomsten van dat onderzoek zijn heel interessant, maar het artikel begint toch maar even met de niet zo verrassende constatering dat het met het imago van golf nog altijd tamelijk beroerd gesteld is. *Het beeld bestaat dat de sport met name beoefend wordt door rijke en oudere mensen....* Een imago veranderen duurt nu eenmaal heel erg lang. Misschien dat golf tegen de tijd dat ik oud en rijk ben, eindelijk gezien zal worden als een sport voor iedereen.

Dat de economische, sociale en ecologische waarde van golf groot is valt na het onderzoek zelfs door de meest fervente golfhaters moeilijk te ontkennen (het feit

dat het bij flink wat cijfers om schattingen gaat, doet daar niets aan af). Golf draagt ontegenzeggelijk bij aan natuurontwikkeling en de toegevoegde waarde van golf in economisch opzicht wordt geraamd op een slordige 446 miljoen euro. Onmogelijk in centen uit te drukken is de belangrijkste waarde van golf, de sociale. Golf is gezond en, zo staat in het artikel, *daarnaast leidt golf tot veel interactie met andere mensen en dat verhoogt het gevoel van geluk en de eigenwaarde*.

Mijn eigenwaarde is zelden zo laag geweest als op een golfbaan. Een volledig mislukte afslag voor een bomvol terras, de verschrikkelijke shank die altijd onaangekondigd zijn voor het zelfvertrouwen vernietigende werk doet; op zulke schaamtevolle momenten wil je het liefst zo diep mogelijk in een potbunker wegduiken. Gelukkig staan er tegenover die getopte drives veel meer momenten van grote gelukzaligheid. Een ijzer 7 van een meter

of 140 zo perfect raken dat je nauwelijks weerstand voelt, het witte balletje klieft machtig door de blauwe lucht, lijkt aan het einde van zijn reis een fractie van een seconde stil te hangen boven de green en valt dan met twee zachte vreugdehupjes dood bij de vlag. *Dat had Tiger niet beter gekund!*, roepen je golfvrienden enthousiast en je eigenwaarde schiet door het dak. Golf is een individuele sport, maar zonder medespelers is golf zo goed als waardeloos. Met elkaar meeleven tijdens een

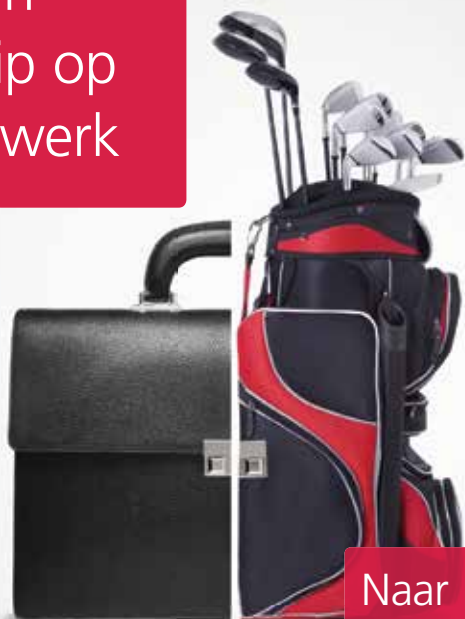
rondje, een flightgenoot die na een paar rampzalige holes moedeloos over de fairway slentert proberen op te beuren, genieten als die flightgenoot vervolgens een prachtbal slaat, het ware golfgeluksgevoel ervaar je alleen in het bijzijn van anderen.

Dertig jaar geleden ging mijn vader, hij was nog maar net 58, met de VUT (voor de jongere lezertjes die

waarschijnlijk tot hun 75^{ste} moeten doorwerken, op je 58^{ste} stoppen was in die tijd heel gewoon). Fijn voor mijn vader, maar als gezin maakten we ons toch een klein beetje zorgen. Hoe ging deze man zonder echte hobby's de dagen vullen? We kochten een golfsetje en het wonder geschiedde. Mijn vader, nog nooit ergens echt fanatiek in geweest, niet in zijn werk, niet in zijn huwelijk, werd compleet gegrepen door golf. Heel veel rondjes hebben we samen gespeeld. Nu is mijn vader 88, hij leunt niet meer op een putter maar op een rollator. Gezamenlijke golfherinneringen gaan er niet meer bijkomen. Terwijl ik dit tik dwalen mijn gedachten af naar Spa, de heerlijke Royal Golf Club des Fagnes, waar we een periode lang jaarlijks speelden, mijn twee oudere en niet zo rijke broers, een groepje vrienden en mijn vader. Alleen al over die uitstapjes naar Spa zou ik een proefschrift kunnen schrijven met als thema de enorme sociale waarde van golf. Onbetaalbaar.

‘GOLF IS EEN
INDIVIDUELE SPORT,
MAAR ZONDER
MEDESPELERS IS
GOLF ZO GOED ALS
WAARDELOOS’

Van
grip op
je werk



Naar
grip op
je spel

Haal meer uit je informatie, tijd én leven.

Werk en vrije tijd raken steeds meer verweven. De technologische mogelijkheden groeien. De hoeveelheid data ook. Je wilt steeds de juiste informatie bij de hand hebben. Om beslissingen te nemen en focus te houden. Ricoh helpt je anders werken en samenwerken. Met oplossingen om slimmer informatie te verwerken, archiveren, delen, scannen en printen. En anders te vergaderen. Zo houd je tijd over voor wat ertoe doet, in werk én leven. Ontdek wat dit voor jou betekent op

www.zo.ricoh.nl

RICOH
imagine. change.

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, Chris Veldkamp en Maarten Voermans

PGA Holland: Jim van Heuven van Staereling

NVG: Lodewijk Klootwijk

NGA: Monique Madsen

René van Asselt, Jørg van Caulil, Bert van der Toorn, Jan Kees van der Velden

Vormgeving

Saskia van Geijlswijk | www.sasquia.nl

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 #15 verschijnt in het najaar van 2019.**

GolfMarkt komt tot stand door samenwerking van:



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

Handicap omlaag, spelplezier omhoog



Als hoofdsponsor van het Nederlandse golf stimuleert ING Private Banking de sport in de volle breedte. Daarnaast willen we van iedere liefhebber een betere golfer maken. Kortom: handicap omlaag, spelplezier omhoog.

Kijk hoe jij meer plezier uit het spel kunt halen op [ING.nl/golf](https://www.ing.nl/golf)

Hoofdsponsor van het Nederlandse golf

ING 
Private Banking