



NEDERLANDSE
GOLF FEDERATIE

GolfMarkt

STATISTIEKEN, TRENDS & ONTWIKKELINGEN

#1 | SEPTEMBER 2012

**Gestage groei
golfsport**

**“Denken in
doelgroepen”**

**In de afgelopen
vijf jaar
609 holes erbij**

**“Participatie
gaat op den duur
verdwijnen”**



Deloitte.



Van Lanschot

SanomaMedia

**Eerste
nummer**
verschijnt
eenmalig
ook op papier

Geciteerd

Golfers over golfen

Op zondag wakker worden en de zon zien schijnen. Daar word ik blij van! Gaan we vandaag vast weer lekker golfen! > *Nancy via Twitter*

Morgen tot 12:00 les dan met mijn pa tegen mijn oom&neef golfen. Lacheee > *Olivier via Twitter*

Zojuist mijn #hcp weer een stukje omlaag gebracht naar 25.2 op #golfbaan de #schoot in @sint_oedenrode > *Mark via Twitter*

Zo net terug van de #golfbaan ging goed gezellig gegeten en bijgepraat met onze golfvrienden, maar ben nu bekaf! > *S & T via Twitter*

Ging het hardlopen vanmorgen al aardig, ook het golfen gaat weer een beetje richting het gewenste niveau: 19 stabes op 9 holes (hcp 36) > *ParrotParrot via Twitter*

”



Golfers, golfbanen, golfclubs en golfpro's: samen maken zij golf

U leest nu de eerste editie van GolfMarkt. Een naar onze mening informatieve en boeiende publicatie met statistieken, resultaten van onderzoeken en interviews. Interviews met een golfer, een golfclubbestuurder, een golfbaanexploitant en een golfprofessional. Hoe zien zij door hun bril de sport en/of de markt en de ontwikkelingen hiervan naar de toekomst. Niet voor niets deze vier groepen. Zij zijn golf, zij maken golf.

Jeroen Stevens
Directeur NGF



Interactieve pdf

Deze pdf is in deels interactief gemaakt. In de inhoudsopgave hiernaast kunt u op de tekst van een onderwerp klikken. U springt dan naar de betreffende pagina.

Daarnaast zijn alle verwijzingen naar websites actief. U kunt op een groene >link klikken en de betreffende website opent in uw browser.

Naar aanleiding van de evaluatie van deze eerste editie zal gekeken worden of er bij de lezers meer behoefte is aan interactiviteit.

Voor vragen, opmerkingen en suggesties kunt u mailen naar golfmarkt@ngf.nl of bellen met 030 242 63 70.

In dit nummer

Golfers



- 4 **Gestage groei golfsport**
Statistieken, trends en ontwikkelingen.
- 12 **"Meer begrip voor kinderen in en rond de baan."** Interview met Rob Gabreels, lid van Free Golf.

Golfclubs



- 14 **Competitie blijft populair**
Statistieken, trends en ontwikkelingen.
- 20 **"Participatie gaat op den duur verdwijnen."** Interview met Gerard Oudijk, voorzitter Nieuwegeinse Golf Club.

Golfbanen



- 22 **In de afgelopen vijf jaar 609 holes erbij.**
Statistieken, trends en ontwikkelingen.
- 25 **"Denken in doelgroepen"**
Interview met Marcel Menger, golfbaanmanager van Golfcentrum Noordwijk.

Golfprofessionals



- 28 **"Stilstand is in dit vak achteruitgang"** Interview met Hans Berkhout, headprofessional op golfbaan Prise d'Eau.

En verder in GolfMarkt #1

- 2 Bij het eerste nummer
- 3 **Gestage groei golfsport** en andere conclusies uit GolfMarkt #1
- 30 **Voor u gespot!**
Onderzoeken, trends en ontwikkelingen.
- 32 De golfpraktijk. **Zachte factoren hard maken**, over de speelfrequentie van leden
- 35 Definities
- 36 Colofon



Inzicht geven in de ontwikkelingen in de golfsport

De golfwereld is volop in beweging. Daar zijn we met zijn allen dagelijks mee bezig. Een kerntaak van de Nederlandse Golf Federatie (NGF) is het verschaffen van inzicht in de ontwikkeling van de golfsport. Marktpartijen moeten op basis van gegevens die correct, objectief en actueel zijn, beleidsbeslissingen kunnen nemen. De in deze publicatie gepresenteerde gegevens schetsen een beeld van de stand van de markt en maken het mogelijk om de relevante ontwikkelingen en trends te duiden.

Vier kerngroepen

De golfsport ontwikkelt zich onder invloed van veel factoren en op veel gebieden. Om de ontwikkelingen helder te kunnen schetsen, zodat ze ook betekenis kunnen krijgen, zullen we de golfsport vanuit vier gezichtspunten benaderen:

De golfer is het individu, de speler, met of zonder home-course.

De golfclub is het collectief; het sportieve en sociale kader waarbinnen de golfsport volgens de internationaal geldende normen en richtlijnen van de European Golf Association (EGA) en de R&A wordt beoefend.

De golfbaan is het speelveld, de fysieke ruimte waar de golfsport wordt beoefend ofwel 'het gras'.

De golfprofessional is de golfinstructeur, die een belangrijke rol speelt in de stimulering van golfers om zich te ontwikkelen en meer te spelen.

Naast het geven van objectieve informatie met betrekking tot de stand van de markt aan de hand van tabellen, grafieken en kaarten, bieden we in deze publicatie vooral de ruimte aan de visies en inzichten van deze vier 'spelers' in de golfmarkt. Hoe zien zij de ontwikkelingen? Waar liggen de kansen? Hoe gaan zij om met de uitdagingen die de markt hen biedt?

De inzichten vermeld bij de tabellen dienen ter illustratie van de wijze waarop de gegevens gelezen kunnen worden. Gepresenteerde meningen en visies in deze publicatie zijn niet noodzakelijk de meningen en visies van de NGF.

Wij hopen u met deze editie van GolfMarkt informatie en inspiratie te verschaffen die helpen een (nog) beter beeld en begrip van de golfwereld te krijgen. Mocht u na het lezen suggesties hebben voor het volgende nummer dan horen wij dat graag van u!

De redactie

Bij de cijfers in GolfMarkt:

De gegevens in deze publicatie hebben als peildatum 30 juni 2012 en zijn afkomstig uit het centrale gegevensbestand van de NGF (tenzij anders aangegeven).

Alle percentages zijn afgerond.

Met betrekking tot de gegevens van de golfers in Nederland is de NGF afhankelijk van de aanlevering door de golfclubs.

De clubs houden in hun administratie verschillende periodes en frequenties in ledentellingen aan. Dit kan verschillen opleveren in de jaarlijkse vergelijkingen.

Wij begrijpen dat de harde indeling naar provinciegrenzen voor de bepaling van aantallen en verhoudingen slechts beperkt inzicht geeft in de werkelijke situatie, omdat golfers ook graag buiten hun provinciegrenzen spelen.

Gestage groei golfsport

Het aantal golfers neemt nog altijd toe. Van de vijf grootste sportbonden is de NGF over de periode 2008-2011 relatief de grootste stijger qua aantal leden. Het aantal golfers is in die periode met circa 50.000 toegenomen tot een totaal van 360.645. Dit is een groei van 16%. Ook de hockeybond noteerde in die periode van vier jaar een forse groei (14%). De afgelopen 12 maanden groeide de golfsport gestaag verder van 360.645 tot 377.544 golfers per 30 juni 2012, hetgeen een groei van 5% inhoudt.

Verschuiving

Het zal niemand in de golfmarkt ontgaan zijn dat er de afgelopen jaren sprake is van een verschuiving in de ontwikkeling van de twee categorieën die we onderscheiden: golfers met homecourse (inclusief de handicapregistratieleden van golfclubs met homecourse) en golfers zonder homecourse. De laatste groep steeg de afgelopen 5 jaar met 22% naar 205.255. Het aantal golfers met homecourse nam met 20% toe (172.289 per 30 juni 2012). Beide categorieën groeien, maar de groep golfers die geen directe relatie heeft met een golfbaan groeit harder.

Werving én binding

Naast het vinden van nieuwe golfers zal het de komende jaren dan ook hoofdzakelijk gaan om het binden van golfers. Werving is belangrijk, maar er zal ook aandacht moeten zijn voor het behouden van de huidige leden. Het bestuur c.q. management dat er zonder meer van uitgaat dat de huidige leden elk jaar automatisch kiezen voor verlenging van het lidmaatschap, neemt daarmee een risico. Zeker als het leden betreft die een lage speelfrequentie hebben.

Vergrijzing biedt de golfsport vooral kansen

De komende jaren vergrijst ons land in een verdubbeld tempo. Het Centraal Bureau voor de Statistiek voorspelt dat de groep 65-plussers in 2015 ten opzichte van 2011 met meer dan 400.000 gegroeid zal zijn. De belangrijkste oorzaak van de versnelling van het tempo is dat de babyboomgeneratie, geboren na de Tweede Wereldoorlog, de komende jaren 65 jaar wordt. Ook de prognose over de periode na 2015, toont een forse stijging van deze categorie.

Golf, een prima alternatief

Hoewel de vergrijzing over het algemeen gezien wordt als een economische uitdaging, omdat de toenemende lasten van de zorg en de pensioenen op de smallere schouders van het wer-

kende deel van de bevolking komen te rusten, is golf juist een van de sporten die van de vergrijzing kan profiteren. Nieuwe ouderen sporten meer dan de ouderen van vroeger. Ze staan actiever in het leven en hebben iets te besteden.

Golf is voor hen - naast sporten als nordic walking, wandelen, fietsen, fitness en zwemmen - een prima alternatief. Golf is reeds zeer populair bij deze leeftijdscategorie (de participatie van de groep 61 tot en met 70 jarigen is met 4,3% het hoogst). Met het programma Committed to Senioren biedt de NGF clubs ondersteuning en handvatten om met de structurele werving en binding van seniorleden aan de slag te gaan.

> [Committed to Senioren](#)

Competitie blijft populair

De tabellen op pagina 17 tonen de ontwikkeling van golf als competitiesport van 2008 tot en met 2012. De cijfers laten een groei zien die gelijk opgaat met de groei van het aantal golfers. Golf in competitieverband is leuk en steeds meer golfers ervaren dat.

> [Uitslagen van de NGF competitie 2012.](#)

Overzicht speelsterkte maakt uitdagingen inzichtelijk voor de golfer en de markt

Het overzicht van de speelsterkte laat zien dat bijna de helft van de golfers in Nederland (47%) over Clubhandicap 54 beschikt. Voor de invoering van het 9-stappenplan (begin 2012) was dit het golfvaardigheidsbewijs. Het aandeel golfers met een handicap onder de 36 is 34%.

Een stap verder helpen

De laatste jaren is er vanuit de markt - naast de aandacht voor de groei van het aantal golfers - in toenemende mate aandacht voor het aantal gespeelde rondes. Dit benadrukt het belang voor alle betrokkenen in de markt om de golfers te activeren en te stimuleren.

Het gaat erom de golfers een stap verder te helpen. Met de vaardigheid neemt ook de succesbeleving toe. Het maakt golf leuker met als gevolg dat de golfer vaker zal gaan spelen. Met het 9-stappenplan hebben de PGA Holland en de NGF een methodiek ontwikkeld die elke golfer in de gelegenheid stelt om zelf te bepalen hoe hij/zij zichzelf wil ontwikkelen.

> [9-stappenplan](#)

Gestage groei golfsport

Golfbaan Het Rijk van Sybrook

Het aantal golfers in Nederland

Het aantal golfers in Nederland blijft gestaag groeien. Met een groeipercentage van 5% over de laatste twaalf maanden (30 juni 2011 – 30 juni 2012) is het een gemiddeld jaar geweest vergeleken met de laatste jaren. Het aantal golfers zonder homecourse vertoonde de grootste stijging. De relatie tot de golfbaan wordt voor een toenemend deel van de golfers vrijblijvender.

Ontwikkeling golfers van 2008 - 2012

	2008	2009	2010	2011	2012	% Δ '11-'12	% Δ '08-'12
Golfers met homecourse	143.353	145.378	152.548	161.478	172.289	7%	20%
Golfers zonder homecourse							
Stichting Golfsport	130.097	139.998	145.568	144.136	138.126	-4%	6%
Overig	37.847	45.099	51.724	55.031	67.129	22%	77%
Totaal	311.297	330.475	349.840	360.645	377.544	5%	21%

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

Enkele inzichten verkregen op basis van de gegevens:

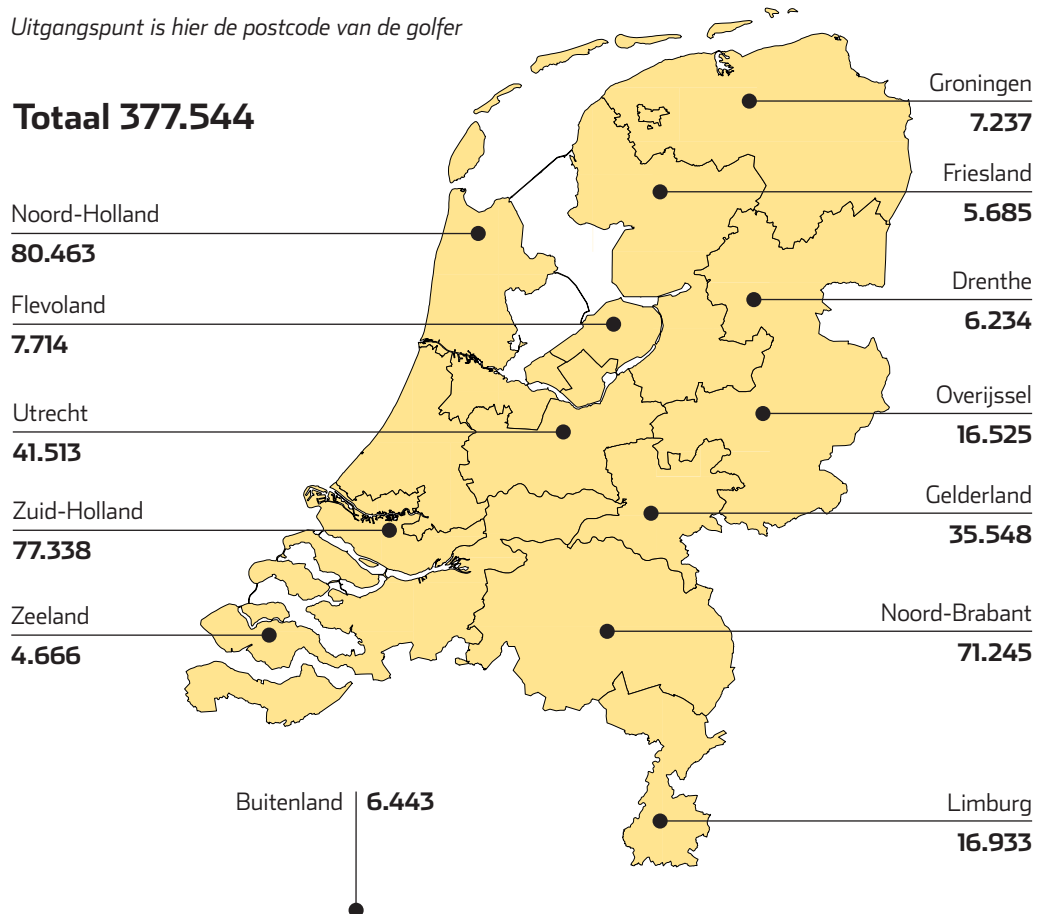
- De golfsport is sinds 2008 met meer dan 66.000 golfers gegroeid naar een totaal aantal golfers per 30-06-2012 van 377.544. Het groeipercentage over deze periode is 21%.
- Het aantal golfers is in beide categorieën (met en zonder homecourse) over de periode van 5 jaar toegenomen.
- In het staatje is de categorie zonder homecourse verder uitgesplitst in golfers aangesloten bij de Stichting Golfsport en Overig. Vooral de ontwikkeling in de categorie Overig is met een groei van 77% opmerkelijk. Het laatste jaar nam deze categorie toe met 22%.
- In het aantal golfers in de Stichting Golfsport vond van 2011 naar 2012 een administratieve correctie plaats, hetgeen de daling van het aantal met 4% verklaart.

Aantallen golfers per provincie

Aantallen golfers per provincie 2012

Uitgangspunt is hier de postcode van de golfer

Totaal 377.544



Aantal golfers per huishouden

In het overzicht hieronder het aantal golfers verdeeld over het aantal huishoudens in Nederland.

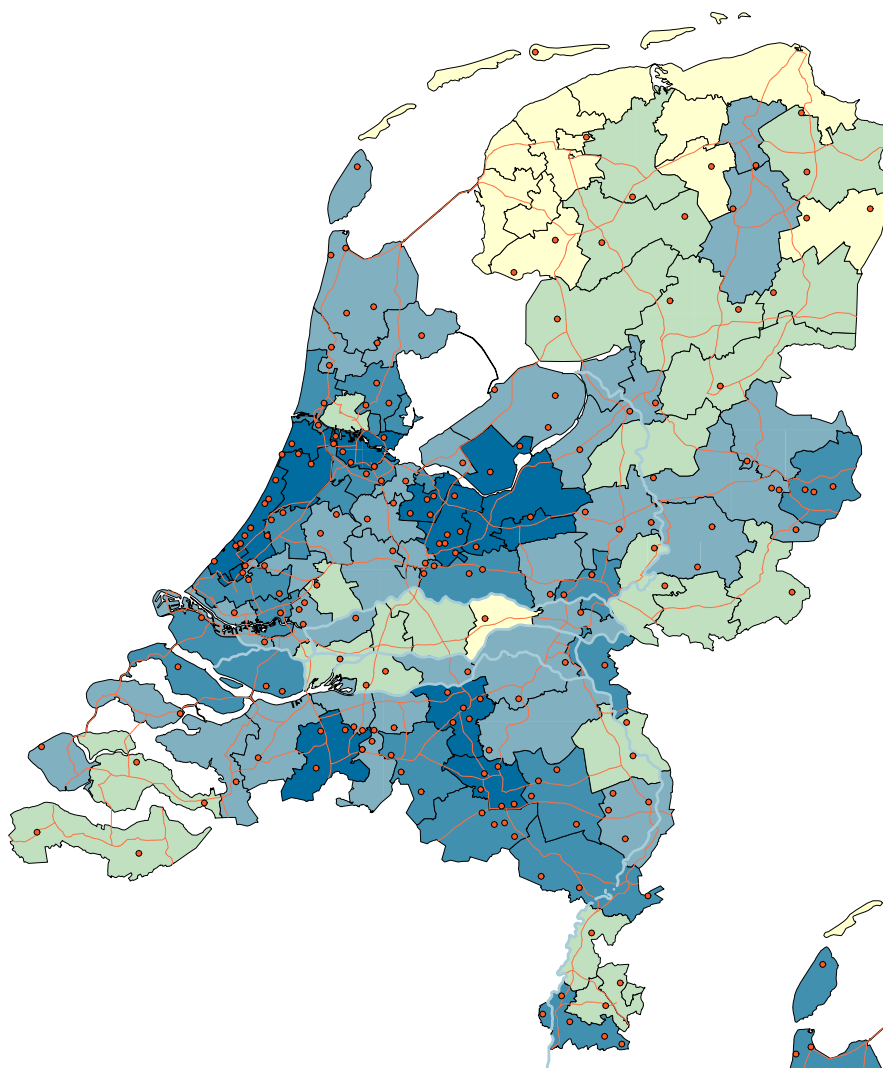
Samenstelling golfende huishoudens

Huishoudens	Met 1 golfer	Met 2 golfers	Met 3 golfers	Met 4 golfers of meer
2011	170.298	71.535	7.834	4.214
2012	179.709	74.261	8.188	4.322

Peildatum 30-06-2012. Bron NGF

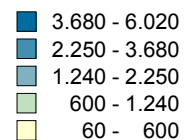
Enkele inzichten verkregen op basis van de gegevens:

- De netto toename van het aantal golfers is terug te vinden in alle categorieën. Deze laten een stijging zien van respectievelijk 6%, 4%, 5% en 3%.
- Meer dan de helft van het aantal golfers deelt het huishouden met een andere golfer.

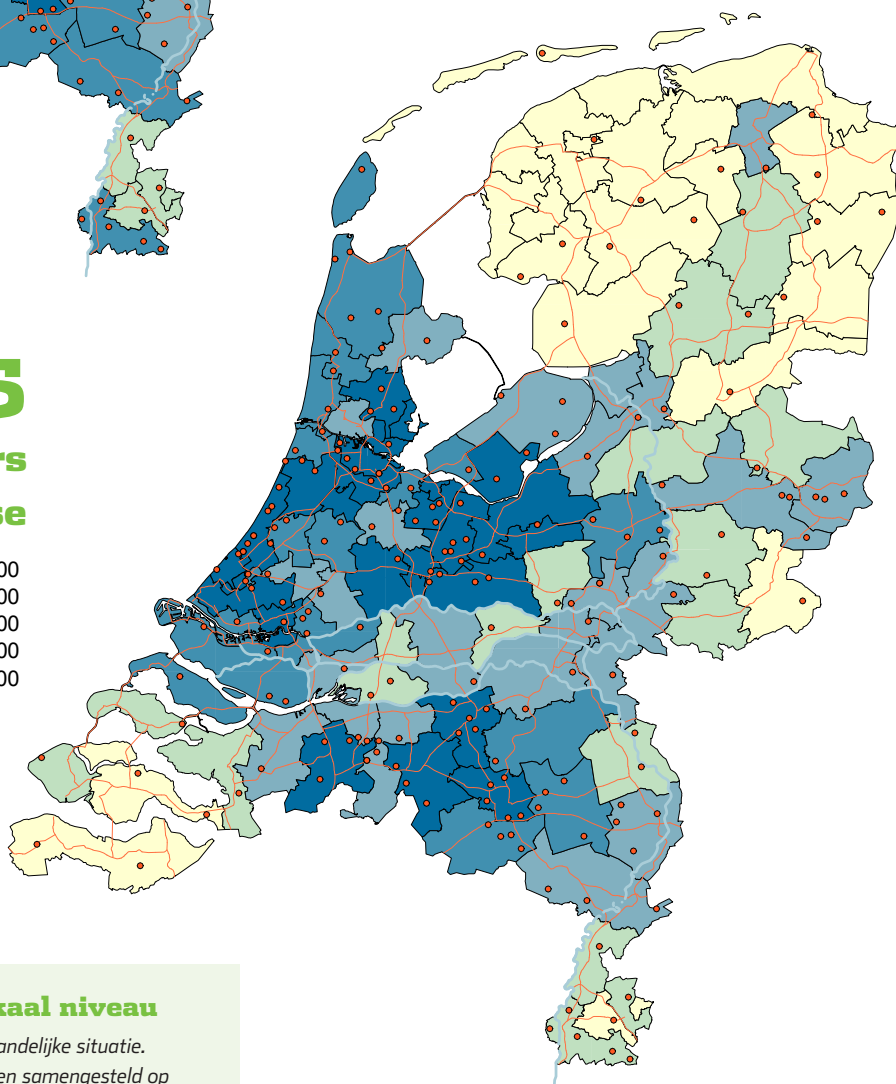
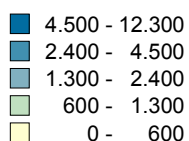


172.289

**golfers
met homecourse**



205.255
**golfers
zonder homecourse**



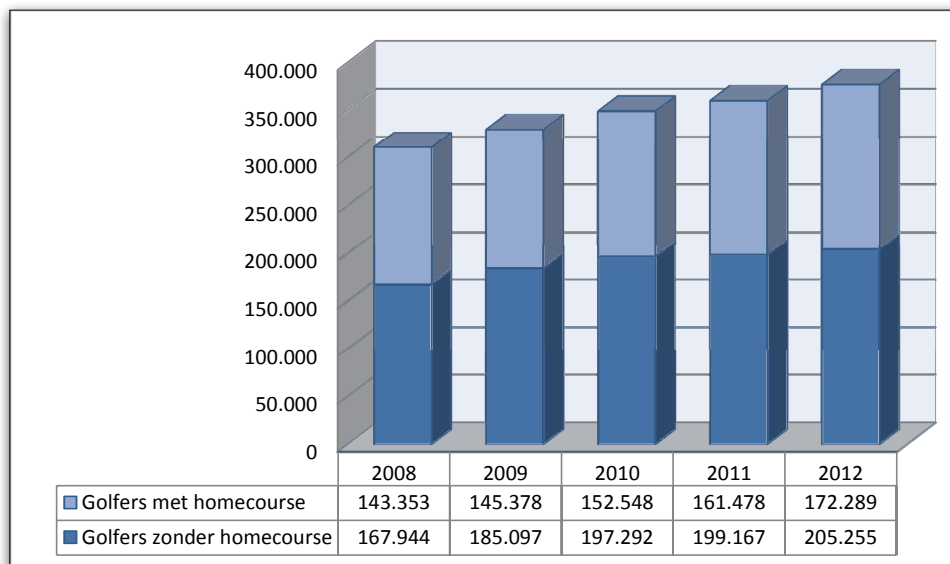
Kaarten op regionaal en lokaal niveau

De getoonde kaarten geven een beeld van de landelijke situatie.
Op verzoek kunnen door de NGF kaarten worden samengesteld op
regionaal en lokaal niveau. U kunt hiervoor contact opnemen met NGF
medewerker Olivier Somer, olivier@ngf.nl.

Ontwikkeling aantal golfers van 2008-2012

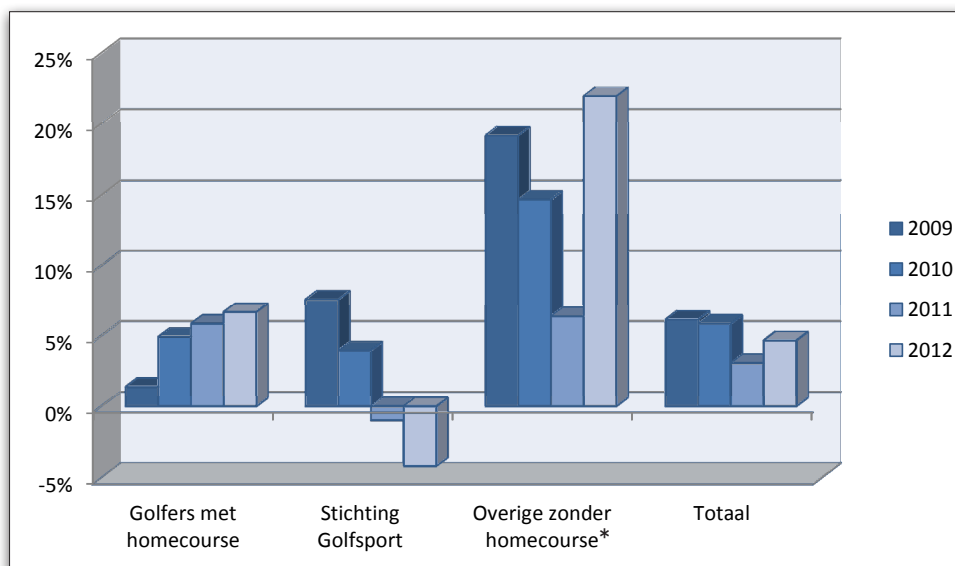
De gestage groei van de golfsport in aantallen leden wordt getoond met de eerste grafiek. De grafiek daaronder laat geen absolute getallen zien maar toont de ontwikkeling van de groeipercentages per categorie.

Ontwikkeling golfers 2008 - 2012



Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

Ontwikkeling groeipercentages golfers per categorie 2009-2012



Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

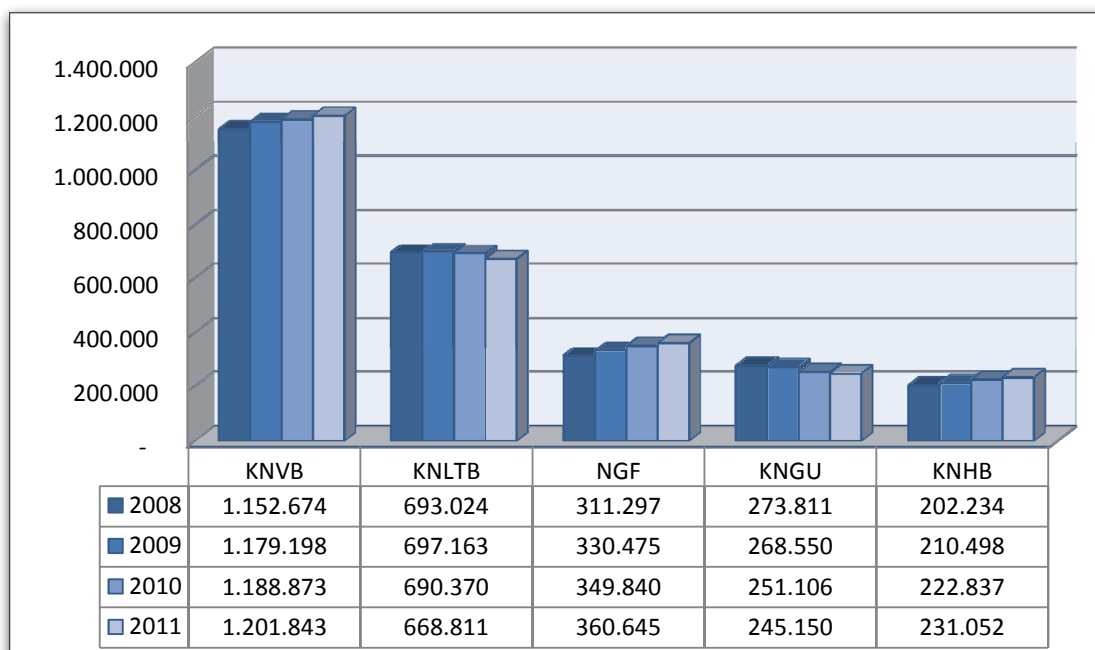
U ziet geheel rechts de totale ontwikkeling en links daarvan de ontwikkeling per categorie onderverdeeld naar met homecourse en zonder homecourse. De laatste categorie is uitgesplitst in de Stichting Golfsport en Overige zonder homecourse.

* Met betrekking tot de afwijking in de procentuele groei van de groep Overige zonder homecourse van 2011 naar 2012 (van 6% naar 22%) kan gemeld worden dat er een discussie loopt met een aantal clubs over de wijze van registratie van hun leden.

Groei van golf in vergelijking met andere sporten

Al jaren voert de golfsport de lijst van groeicijfers aan in vergelijking met de andere 'grote' sporten. Hieronder een overzicht van 2008 tot en met 2011 met de ontwikkeling van de vijf sportbonden. Golf is nog altijd de derde sport van Nederland.

Ontwikkeling ledenaantallen top 5 sportbonden 2008-2011



	2008	2009	% Δ	2010	% Δ	2011	% Δ	% Δ '08-11
KNVB	1.152.674	1.179.198	2%	1.188.873	1%	1.201.843	1%	4%
KNLTB	693.024	697.163	1%	690.370	-1%	668.811	-3%	-3%
NGF	311.297	330.475	6%	349.840	6%	360.645	3%	16%
KNGU	273.811	268.550	-2%	251.106	-7%	245.150	-2%	-10%
KNHB	202.234	210.498	4%	222.837	6%	231.052	4%	14%

Peildatum 31-12-2011. Bronnen: Sportbonden.

KNVB = Koninklijke Nederlandse Voetbal Bond
 KNLTB = Koninklijke Nederlandse Lawn Tennis Bond
 NGF = Nederlandse Golf Federatie
 KNGU = Koninklijke Nederlandse Gymnastiek Unie
 KNHB = Koninklijke Nederlandse Hockey Bond

Aantal golfers per leeftijdscategorie ten opzichte van de Nederlandse bevolking

Verdeling golfers naar leeftijd

Golfers	0-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71+	Totaal
Met homecourse	1.718 1%	9.132 5%	5.699 3%	13.414 8%	28.392 16%	36.688 21%	54.151 31%	23.095 13%	172.289 100%
Zonder homecourse	267 0%	6.132 3%	15.353 7%	43.039 21%	60.829 30%	40.335 20%	30.179 15%	9.121 4%	205.255 100%
Totaal	1.985	15.264	21.052	56.453	89.221	77.023	84.330	32.216	377.544

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

Verdeling bevolking Nederland naar leeftijd

Bevolking Nederland	0-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71+	Totaal
	1.887.428 11%	2.007.326 12%	2.060.848 12%	2.081.045 12%	2.585.858 15%	2.320.985 14%	1.944.546 12%	1.842.312 11%	16.730.348 100%

Peildatum 05-07-2011. Bron: CBS.

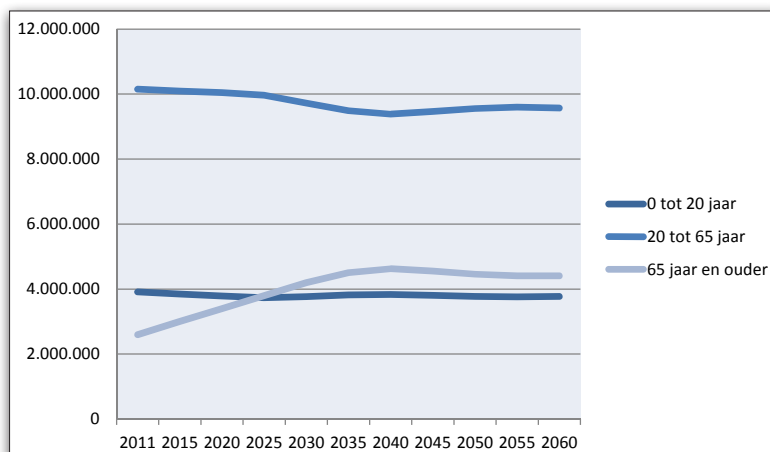
Participatiegraad van de golfsport in Nederland per leeftijdscategorie

Participatie golf	0-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71+	Totaal
	0,1%	0,8%	1,0%	2,7%	3,5%	3,3%	4,3%	1,7%	2,3%

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

Enkele inzichten verkregen op basis van de gegevens:

- De participatiegraad in de leeftijdscategorie 61-70 jaar is met 4,3% het hoogste.
- Meer dan de helft van het totaal aantal golfers is 51 jaar of ouder (193.569); dit scheelt circa 10.000 golfers met het aantal golfers van 50 jaar of jonger (183.975).
- De grootste groep golfers met homecourse (31%) is tussen 61 en 70 jaar oud; van de golfers zonder homecourse is de groep 41-50 jaar met 30% het grootst.
- De gemiddelde leeftijd van een golfer met homecourse: 53 jaar. De gemiddelde leeftijd van een golfer zonder homecourse: 48 jaar.



Prognose bevolking Nederland naar leeftijd (peildatum 17-11-2010), Bron: CBS

Voor een inzicht in de bevolkingsopbouw per provincie zie [CBS bevolkingspyramide](#)

Golfers naar leeftijd en geslacht

Verdeling golfers naar geslacht en leeftijd

Golfers		0-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71+	Totaal
Met homecourse	man	1.259 1%	6.586 6%	4.464 4%	10.312 9%	20.229 18%	22.779 20%	31.553 28%	14.488 13%	111.670 100%
	vrouw	459 1%	2.546 4%	1.235 2%	3.102 5%	8.163 13%	13.909 23%	22.598 37%	8.607 14%	60.619 100%
Zonder homecourse	man	179 0%	4.245 3%	11.140 8%	30.097 22%	42.722 31%	26.033 19%	18.159 13%	5.876 4%	138.451 100%
	vrouw	88 0%	1.887 3%	4.213 6%	12.942 19%	18.107 27%	14.302 21%	12.020 18%	3.245 5%	66.804 100%
Totaal		1.985	15.264	21.052	56.453	89.221	77.023	84.330	32.216	377.544

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

Enkele inzichten verkregen op basis van de gegevens:

- Het aantal mannelijke golfers is bijna twee keer zo groot (250.121) als het aantal vrouwelijke golfers (127.423).
- Bij de mannelijke golfers met homecourse is 62% ouder dan 51 jaar; zonder homecourse is deze categorie 36%.
- Dezelfde leeftijdscategorie bij de vrouwelijke golfers met homecourse telt 74% en zonder homecourse 44%.
- In de totaal categorie van de jongste golfers van 0-10 jaar is de verhouding jongens/meisjes 1.438 : 547.
In de categorieën van 11-20 jaar is deze verhouding 10.831 : 4.433.
- 66% van de golfers is man en 34% vrouw; ter vergelijking: in Groot Brittanie is de verhouding mannelijke/vrouwelijke golfers ca. 85% : 15%. > Bron: BGIA

0,5%

van alle golfers zijn
tussen 0 en 10 jaar oud

Golfcentrum Noordwijk

Speelsterkte

Speelsterkte volgens de indeling van het 9-stappenplan per leeftijdscategorie

Leeftijdscategorie	0-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71+	Totaal	cum %
Stap										
1 - NGF-Golfbaanpermissie	1.141 7%	1.936 12%	1.701 10%	2.134 13%	2.961 18%	2.943 18%	2.835 17%	787 5%	16.438 4%	4%
2 - Clubhcp 54	377 0%	6.185 3%	12.094 7%	35.802 20%	52.288 30%	34.712 20%	27.273 15%	8.462 5%	177.193 47%	51%
3 - Clubhcp 53,9 - 36.0	362 1%	3.561 6%	3.161 6%	8.110 14%	11.892 21%	11.251 20%	13.334 23%	5.294 9%	56.965 15%	66%
4 - Hcp 35.9 - 28.1	63 0%	1.286 3%	828 2%	2.620 7%	5.316 14%	7.638 20%	12.978 35%	6.690 18%	37.419 10%	76%
5 - Hcp 28.0 - 20.1	23 0%	971 2%	1.146 2%	3.625 8%	7.673 16%	9.998 21%	16.590 35%	7.806 16%	47.832 13%	89%
6 - Hcp 20.0 - 15.1	13 0%	520 2%	759 3%	2.027 8%	4.769 19%	6.164 25%	7.752 32%	2.523 10%	24.527 6%	95%
7 - Hcp 15.0 - 10.0	5 0%	371 3%	609 5%	1.296 11%	2.978 25%	3.225 27%	2.924 24%	571 5%	11.979 3%	99%
8 - Hcp 9.9 - 4.4	1 0%	315 7%	516 11%	713 16%	1.231 27%	1.028 23%	618 14%	80 2%	4.502 1%	99,9%
9 - Hcp < 4.4	0 0%	119 17%	238 35%	126 18%	113 16%	64 9%	26 4%	3 0%	689 0%	100%
Totaal	1.985 1%	15.264 4%	21.052 6%	56.453 15%	89.221 24%	77.023 20%	84.330 22%	32.216 9%	377.544 100%	

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

Enkele inzichten verkregen op basis van de gegevens:

- 16.438 personen (4% van het totaal) hebben een NGF-golfbaanpermissie.
- 47% van de golfers valt in de categorie Clubhcp 54 (voorheen golfvaardigheidbewijs).
- 34% van de golfers heeft een handicap onder de 36.
- Het merendeel van de golfers met een handicap onder de 4.4 is 21-30 jaar oud.
- De grootste groep is de categorie 41-50 in Stap 2 (Clubhcp 54) dit zijn totaal 52.288 personen (30% van het totaal aantal golfers met die speelsterkte).
- Er zijn meer golfers in Stap 5 (Hcp 28.0-20.1) dan in Stap 4 (Hcp 35.9-28.1).
 - › [Hier vindt u informatie over het EGA Handicap Systeem](#)
 - › [Hier vindt u informatie over het 9-Stappenplan](#)
 - › [Meest gestelde vragen over Clubhandicap 54](#)
 - › [Check je handicap](#)



“Het is wenselijk dat er begrip is voor kinderen in en rond de baan”

Rob Gabreels
(en dochter Reza)

De berichten over crisis in de golfsport komen ook bij de golfers binnen. Hoe kijkt een golfer er tegenaan? Rob Gabreels: “Ik denk dat het heel goed is om te investeren in de jeugd.”

“Tijd is een belangrijke factor voor mij om te golfen. Ik heb een gezin met twee kinderen, mijn werk, sociale verplichtingen en de luxe dat ik op vrijdag vrij ben. Dan heb ik meestal tijd. Ik speel bewust golf op een korte baan. In 2,5 uur loop ik door de baan. We leven in een drukke maatschappij en op de golfbaan stap ik heerlijk in mijn eigen wereld. Golf geeft mij rust.”

Sportprogramma's

“De huidige spanning op de golfbanen merk ik wel. Golfclubs en -banen moeten de kansen aangrijpen, zoals deelnemen aan de diverse sportprogramma's die de overheid en gemeenten hebben ontwikkeld, waar diverse sporten worden gepresenteerd aan een breed en jong publiek. Deze sportprogramma's bieden golfclubs diverse kansen om kinderen kennis te laten maken met golf. Ik denk dat het heel goed is om te investeren in de jeugd. Zo kan ook het oude

imago van de sport, elitair en voor oudere mensen, worden achterhaald.”

Kinderen op de baan

“Golf is immers niet zo bekend als jeugd- of gezinssport. Maar als ik zie hoe mijn eigen dochter plezier beleeft aan de sport, zie ik daar ook de toekomst voor de golfsport. Als zesjarige is ze begonnen met golf, simpel door met mij mee te gaan naar de golfbaan. Ondertussen heeft ze net haar Eagle-diploma gehaald en zijn we toe aan haar tweede golfsetje. Ze vindt het echt heel leuk! Clubs kunnen de drempel voor de jeugd verlagen. Echter, beginnende kinderen, maar ook volwassenen, voelen op de baan de druk van spelers achter zich enorm. Het is wel wenselijk dat er begrip is voor de kinderen in en rond de baan. Zij moeten het spel op deze manier leren. Ik vind het fantastisch dat ik nu met mijn kind kan spelen.”

Social media

Verjonging zit niet alleen in het aantal jeugdleden, maar ook in de manier van communiceren. Via

internet en social media houden veel sportbonden en clubs contact met hun leden.

“Voor golfclubs is de inzet van social media een belangrijke; door een proactieve houding de leden en greenfeespelers meer betrekken bij hun club of sport. Ik zie dat ook in het Formule 1-circuit; door interactie heb ik het gevoel dat ik de sport nog meer beleef. Ik denk ook dat hiermee de binding met de sport wordt versterkt.

Ik vind dat de NGF het erg leuk doet. Ook met de verschillende acties, waaraan ik heb deelgenomen. Recent ben ik met Fairwaystrokes naar de Golf Team Holland-dag geweest en ik heb de topspelers van dichtbij meegemaakt. Dat is wel een bijzondere ervaring! Ik merk hierdoor dat sporthelden voor kinderen belangrijk zijn. Meer aandacht voor onze

Nederlandse golfhelden kan de jeugd stimuleren en met de Olympische Spelen van 2016 in het vooruitzicht gaat de golfsport mogelijk meer opleven. Dat zag ik ook bij het volleybal, toen er Olympisch goud werd gewonnen, was de sport booming! Daarom moet er meer aandacht zijn voor Joost Luiten en Christel Boeljon.”

“Ik heb een sportieve achtergrond. Ik heb de opleiding tot sportdocent achter de rug en jarenlang volleybal gespeeld. Totdat ik een paar jaar geleden golf ontdekte en dacht: Jammer, dat ik niet eerder ben begonnen!”

Rob Gabreels, 37 jaar, lid van Free Golf in Vlaardingen.



“Als ik zie hoe mijn eigen dochter plezier beleeft aan golf, zie ik daar ook de toekomst voor de golfsport”

Competitie blijft populair

Golf- en Countryclub 'Witten'

In dit overzicht een beeld van het aantal clubs met en zonder homecourse en de ontwikkeling vanaf 2008. De geassocieerde clubs zijn in dit overzicht buiten beschouwing gelaten.

Ontwikkeling aantal golfclubs met homecourse per provincie

	GR	FR	DR	OV	GD	FL	UT	NH	NB	LB	ZH	ZL	Totaal
Golfclubs met homecourse	5	7	9	14	26	7	15	38	38	19	37	7	222
Δ '08-12	67%	0%	0%	40%	18%	0%	7%	27%	15%	19%	12%	17%	17%

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

Ontwikkeling aantal golfclubs landelijk

	2008	2012	Δ% '08-12
Golfclubs met homecourse	190	222	17%
Golfclubs zonder homecourse	12	18	50%
Totaal	202	240	19%

Enkele inzichten verkregen op basis van de gegevens:

- Totaal telt Nederland op de peildatum 240 golfclubs (met en zonder homecourse).
- Noord-Holland en Noord-Brabant voeren de lijst aan met 38 clubs met homecourse; Zuid-Holland volgt met 37 en Groningen sluit de gelederen met 5 golfclubs.
- Groningen, Overijssel en Noord-Holland vertonen procentueel een bovengemiddelde groei sinds 2008.

Lidmaatschapsduur golfers met homecourse per provincie

Onder de algemene definitie golfers met homecourse vallen ook de registratieleden van een club met homecourse. Omdat niet al deze clubs de ingangsdatum van het lidmaatschap bijhouden, is deze categorie buiten de telling gehouden. Het gaat hier om een groep van totaal 7.101 golfers.

Lidmaatschapsduur bij een golfclub met homecourse

Lid sinds	<1 jr.	Δ*	1-3 jr.	Δ*	3-5 jr.	Δ*	5-10 jr.	Δ*	>10 jr.	Δ*	Totaal
Groningen	3%	-4%	33%	1%	17%	0%	13%	-2%	33%	3%	2.402
Friesland	4%	-3%	23%	-9%	18%	1%	17%	2%	38%	8%	3.326
Drenthe	7%	0%	30%	-2%	15%	-2%	20%	5%	28%	-2%	5.196
Overijssel	7%	0%	27%	-5%	19%	2%	15%	0%	32%	2%	7.701
Gelderland	8%	1%	29%	-3%	15%	-2%	15%	0%	33%	3%	18.691
Flevoland	4%	-3%	31%	-1%	26%	9%	13%	-2%	26%	-4%	8.772
Utrecht	6%	-1%	24%	-8%	14%	-3%	16%	1%	41%	11%	10.353
Noord-Holland	7%	0%	41%	9%	19%	2%	15%	0%	19%	-11%	41.564
Noord-Brabant	7%	0%	29%	-3%	17%	0%	15%	0%	32%	2%	26.591
Limburg	8%	1%	34%	2%	16%	-1%	15%	0%	26%	-4%	10.897
Zuid-Holland	6%	-1%	25%	-7%	16%	-1%	14%	-1%	38%	8%	25.420
Zeeland	3%	-4%	28%	-4%	19%	2%	15%	0%	35%	5%	4.275
Totaal	7%		32%		17%		15%		30%		165.188

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

* De kolommen met een Δ geven in deze tabel de afwijking weer ten opzichte van het gemiddelde.

Enkele inzichten verkregen op basis van de gegevens:

- Totaal 45% van alle golfers met homecourse is langer dan 5 jaar lid.
- De instroom van golfers met homecourse maakt in de periode van 12 maanden voor de peildatum 7% van het totaal uit. Groningen en Zeeland blijven hier bij achter met 3%.
- Noord-Holland laat een piek van 41% in de leden zien die 1-3 jaar lid zijn.
- Totaal 39% is de afgelopen 4 jaar ingestroomd.
- Het grootste aandeel van de golfers die langer dan 10 jaar lid zijn, is 41% in Utrecht.
- Het totale percentage golfers dat langer dan 10 jaar lid is (30%) is nagenoeg even groot als het aandeel dat 1-3 jaar lid is (32%).
- De categorieën golfers die 3-5 jaar (17%) en 5-10 jaar (15%) lid zijn, ontlopen elkaar niet veel qua aantallen.

Competitie

In de onderstaande tabel een beeld van de NGF-competitieteam met homecourse per provincie en de procentuele ontwikkeling vanaf 2008. Zoals in de definities uiteengezet, is het uitgangspunt voor de jeugdteams 4+1 spelers en voor de overige teams 6+1 spelers.

Competitieteams met homecourse per provincie in 2012

	Heren		Dames		Heren Senior		Dames Senior		Mixed		Jeugd		Totaal	
	Tot.	'08-12 %Δ	Tot.	'08-12 %Δ	Tot.	'08-12 %Δ	Tot.	'08-12 %Δ	Tot.	'08-12 %Δ	Tot.	'08-12 %Δ	Tot.	'08-12 %Δ
Groningen	17	42%	11	22%	12	50%	5	-17%	5	150%	0	0%	50	35%
Friesland	18	6%	9	0%	15	36%	9	29%	2	0%	0	0%	53	15%
Drenthe	24	9%	9	-31%	30	58%	12	33%	7	0%	0	0%	82	17%
Overijssel	39	26%	17	-15%	37	9%	25	32%	18	200%	0	0%	136	24%
Gelderland	85	20%	48	9%	75	17%	47	9%	30	58%	0	0%	285	18%
Flevoland	30	0%	15	15%	32	14%	18	13%	8	-20%	0	0%	103	6%
Utrecht	54	15%	34	31%	35	9%	27	4%	28	155%	6	0%	184	24%
Noord-Holland	88	14%	51	19%	73	16%	38	9%	36	38%	25	47%	311	19%
Noord-Brabant	103	20%	67	20%	89	16%	50	2%	50	79%	2	0%	361	22%
Limburg	40	18%	19	6%	39	26%	25	32%	23	109%	0	0%	146	29%
Zuid-Holland	113	24%	63	13%	91	21%	54	8%	62	82%	30	7%	413	24%
Zeeland	15	0%	8	-11%	22	57%	13	30%	6	200%	0	0%	64	28%
Totaal	626	17%	351	11%	550	21%	323	12%	275	74%	63	24%	2.188	21%

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

Penetratiegraad competitie per provincie in 2012

Competitie	GR	FR	DR	OV	GD	FL	UT	NH	NB	LB	ZH	ZL	Totaal
Aantal golfers met homecourse	2.567	3.328	5.644	7.885	18.945	13.579	10.454	42.285	26.658	11.013	25.613	4.318	172.289
Totaal competitiegolfers	350	371	574	952	1.995	721	1.276	2.127	2.523	1.022	2.831	448	15.190
	14%	14%	10%	12%	11%	5%	12%	5%	9%	9%	11%	10%	9%

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

Verhouding teams met en zonder homecourse

	2008	2012	'08-12 %Δ
Competitieteams met homecourse	1.801	2.188	21%
Competitieteams zonder homecourse	20	27	35%

Enkele inzichten verkregen op basis van de gegevens:

- Totaal 15.190 golfers hebben in 2012 deelgenomen aan de NGF Competitie. Met totaal 413 teams en totaal 2.831 deelnemers levert Zuid-Holland het grootste aandeel in de Nederlandse competitie.
- Groningen laat de grootste procentuele toename zien sinds 2008 (35%). Flevoland met 6% de laagste.
- Groningen en Friesland voeren de lijst aan qua penetratiegraad met 14%; Groningen doet dit met 50 teams ten opzichte van de 53 teams van Friesland. De laagste penetratiegraad scoren Flevoland (met 721 deelnemers) en Noord-Holland met 2.127 deelnemers. Beide hebben een penetratiegraad van 5%.
- De verhouding in het totaal aantal golfers mannen 66% en vrouwen 34% is globaal terug te vinden in de verhouding herenteams/damesteams 64% : 36% (inclusief senioren).

Committed to-programma's

Een overzicht van de stand van zaken met betrekking tot de NGF Committed to-programma's per 30 juni 2012 onderverdeeld in totaal actief (waaronder ook deelnemend/nog niet-gecertificeerde) en gecertificeerd.

Overzicht actieve NGF-programma's per provincie, deelnemende en gecertificeerde golfclubs

Committed to-	GR	FR	DR	OV	GD	FL	UT	NH	NB	LB	ZH	ZL	Totaal	Gecertificeerd
Green				4	5	1	2	8	2	5	5	1	42	33
Jeugd	2	2	3	4	11	3	5	9	14	7	13	4	77	32
Talent					1		1				1	1	4	0
Senioren				2	1	2		3			1	1	10	0
Familie					1			2	2		1		6	1
Totaal	2	2	3	10	19	6	8	22	32	12	20	6	139	66

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

Enkele inzichten verkregen op basis van de gegevens:

- In de provincies met de meeste golfbanen, Noord-Holland, Noord-Brabant en Zuid Holland, zijn de meeste banen/clubs actief met de programma's.
- Het programma Committed to Jeugd scoort met 77 actieve banen/clubs ruimschoots het hoogst.
- De programma's Committed to Talent en Committed to Senioren kennen nog geen gecertificeerde clubs. Deze programma's bevinden zich nog in de pilotfase.
- Recent is de eerste club gecertificeerd voor het Committed to Familie-programma.

77 clubs zijn actief met het Committed to Jeugd programma



32

gecertificeerde clubs
Committed to Jeugd

33

gecertificeerde banen
Committed to Green



Amsterdam Old Course is nu Committed to Familie: 60 nieuwe leden!



Golfclub Amsterdam Old Course is officieel de eerste club met het Committed to Familie-certificaat. Daarvoor was veel geduld en hard werken nodig, maar het leverde 60 nieuwe leden op.

Tijdens een presentatie vertelt coördinator Fransje Bijnen enthousiast wat de motivatie is van Amsterdam Old Course voor het programma Committed to Familie. “Als club merkten we dat we groei moesten maken. We hebben heel bewust gekeken naar wat onze club nodig heeft en wat bij ons past, dat is onder andere meer jeugd. Aangezien de meeste leden een gezin hebben, is dit een natuurlijke manier van nieuwe leden aan te trekken. Committed to Familie sluit hier perfect bij aan.” “Dat familiegolf bij ons past, bleek op de laatste twee Open Golfdagen. We hebben in totaal 60 nieuwe leden erbij gekregen, mede omdat we een familievriendelijke baan zijn. Het is even geduld hebben, maar het levert uiteindelijk echt iets op!” “Belangrijk is dat de mindset van de club verandert. Dit is niet altijd eenvoudig, dat bleek ook bij ons. We hebben ook onze leden gevraagd hoe zij tegen kinderen op de baan aankeken. In het begin was er wat weerstand, maar dat is ondertussen goed gekomen.”

Marketingtool

“Het voordeel van Committed to Familie is dat de drempel laag wordt en nieuwe leden makkelijk

binnenstappen. Familieleden kunnen namelijk beginners meenemen. Het resultaat tot nu toe is dat 16 families de Familie Baanpermissie hebben gehaald in 2011; dat zijn 20 volwassenen en 30 kinderen. De oudste persoon die als beginner met Familie Baanpermissie speelt, is 66 jaar”, aldus Beer Flik, secretaris en marketeer.

“Ook voor andere banen kan Committed to Familie een marketingtool zijn. Het is een mooie entree voor meer groei in de golfmarkt. Vroeger hadden we nauwelijks jeugdleden en nu hebben we 35 leden in de leeftijd van 6 tot en met 20 jaar!”

“Een belangrijke rol is ook weggelegd voor onze pro Sam Strumphler. Hij zorgt voor het plezier en de kwaliteit tijdens de lessen, maar ook voor het ‘opvoeden’ van de families, dat zij netjes over de baan lopen. Bij ons krijgt iedereen, na het behalen van de Familie Baanpermissie, een mooie foto én een pitchfork mee!” vervolgt Fransje.

Familie-instuif

Naast de golflessen heeft Amsterdam Old Course ook vervolgactiviteiten ontwikkeld voor de families en jeugd, zodat de kinderen gestimuleerd worden om door te gaan, zoals het Jeugd GVB, de winterklasjes, trainingen of verjaardagsfeestjes. Een grote hit is de familie-instuif.

Leuk zwaar werk

Amsterdam Old Course heeft samen met de NGF en Club Developer Mandy Boer hard gewerkt om de pilot tot een succesvol einde te brengen. Fransje Bijnen noemt het: “Leuk zwaar werk. Met Mandy kon ik goed sparren.”

Ook Mandy Boer heeft veel geleerd van dit traject: “Fransje heeft heel goed meegedacht met Committed to Familie. Haar ideeën en feedback waren nuttig en hielden ons scherp om het programma optimaal te maken. In dit soort trajecten doen we het ook samen. Er is een goede samenwerking ontstaan met de club en haar vrijwilligers. Ik heb ook bewondering voor het werk wat zij gedaan hebben in hun vrije tijd!”

Ook deelnemen?

Neemt u dan contact op met: Ramón van Wingerden, wingerden@ngf.nl of 030 242 63 70.

"Participatie gaat op den duur verdwijnen"

Gerard Oudijk

Voorzitter Nieuwegeinse Golf Club



In Houten, naast het pittoreske kasteel Heemstede en langs het water van het Amsterdam-Rijnkanaal, liggen de negen holes van de Nieuwegeinse Golf Club, een traditioneel opgezette golfclub met bijna 500 leden. Sinds de oprichting in 1985 is de club in haar ledenaantal stabiel gebleven. Echter, ook de economische crisis is merkbaar bij de Nieuwegeinse. Redenen voor het bestuur om na te denken over hoe nu verder te gaan.

Voorzitter Gerard Oudijk vertelt: "Ondanks dat we een goedbezette baan hebben, met piekmomenten op woensdag en vrijdag, een club zijn met trouwe leden en een goedlopende golfschool, voelen wij als bestuur ook de druk die nu heerst in de golfmarkt."

Luisteren naar de golfer

"Gelukkig hebben we een stabiel ledenbestand, ruim 200 leden zijn vanaf de beginjaren nog steeds lid. Dat zegt ook wat over onze club. Ik merk wel dat het aantal bedrijfsleden iets afneemt. Bedrijfsgolf wordt niet meer gezien als een exclusieve vorm van relatiemanagement, zoals vijf jaar terug. Als bestuur hebben we gekeken naar de markt. We zijn meer naar de golfer gaan luisteren. Enkele leden,

waaronder ikzelf, hebben een marketingachtergrond en we hebben onze ervaringen toegepast binnen de club. Tevens hebben we de golfintensiteit in onze regio geanalyseerd en bekeken wat de mogelijkheden zijn om nieuwe golfers te bereiken. De club bevindt zich op een gunstige locatie, tussen Houten, Nieuwegein en Utrecht in."

Het proeflidmaatschap

"Na instemming van onze leden hebben we drie jaar geleden het proeflidmaatschap geïntroduceerd. Het werd een succes! Een jaar lang spelen op onze club voor een laagdrempelig bedrag. De golfer kan per maand instappen en beslist in oktober of het lidmaatschap voor het komende jaar omgezet wordt in een vaste vorm.

Iedereen mag bij ons komen proefdraaien. We hebben wel een maximum van 40 proefleden per jaar. We zijn de eerste in de omgeving die deze vorm van lidmaatschap aanbiedt. Veel proefleden komen van de Par-3 baan vandaan. Ook veel greenfee-spelers schrijven zich in voor een proeflidmaatschap.

Met deze doelgroep houden we contact via onze e-nieuwsbrief. Ook onze commissieleden zetten zich regelmatig in als vertegenwoordigers van de club.”

Nieuwe participatie

“Naast het traditionele lidmaatschap met participatie, hebben we nieuwe vormen gevonden, die naar onze mening beter passen bij het profiel van de huidige golfer. Sinds 2012 hebben we gekozen voor de mogelijkheid van een clublidmaatschap zonder participatie, waarbij de contributie wel € 300,- per jaar hoger is. Hiermee hebben we een andere drempel verlaagd voor nieuwe leden. Het leverde ons direct 20 nieuwe A-leden op! Het streven is om de komende jaren circa 50 nieuwe leden binnen te halen.

Daarnaast bieden we diverse varianten aan, zoals onbeperkt, werkdagen, student, jeugd en jaarkaarthouders. Ook de betalingswijze hebben we aangepast, alle leden kunnen het totaalbedrag ook in maandelijkse termijnen betalen, waardoor de drempel nog lager wordt. Tijdens de komende ALV zullen we voorstellen om per 2013 de optie in te voeren dat het entreegeld, bij vertrek na minimaal vijf jaar lidmaatschap, wordt teruggeven aan de golfer. Hiermee hopen we de stap naar het clublidmaatschap te vereenvoudigen en aantrekkelijk te houden.”

De Nieuwegeinse Golf Club is onderdeel van een netwerk van ruim tien samenwerkende golfclubs. Hierbinnen delen zij informatie en ervaringen met elkaar. “Ik denk dat veel clubs behoefte hebben aan benchmarking. Ik denk dat daarin een mooie rol is weggelegd voor de NGF.”

Vooruitkijken

“Hoewel de huidige economie ons nog steeds een beetje tegenzit, zal de crisis overgaan. Ik zie voor de komende jaren wel dat de participatie op termijn zal verdwijnen. Nieuwe vormen van lidmaatschap



Gerard Oudijk

“Ik ben een bedrijfseconoom met een marketingspecialisatie. Ik heb vele jaren gewerkt bij Bestfoods en Unilever in (inter)nationale managementfuncties. Ik vind dat je in een ledenclub met vele vrijwilligers je steentje moet bijdragen om de club te laten draaien. Het maakt niet uit wat je doet in die club. Ik ben voor de functie voorzitter gevraagd en dat doe ik met veel plezier! Ik doe daarbij weer heel veel nieuwe contacten op.”

nemen de overhand. Het is een ontwikkeling waar we als club in meegaan, we creëren een ander verdienmodel. We doen dit allemaal om velen de mogelijkheid te bieden op een van de mooiste banen in Midden-Nederland te spelen, die ook nog beschikt over een uitstekende horeca.” ■

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Gerard Oudijk, via 030-604 21 92.

“Als bestuur hebben we gekeken naar de markt. We zijn meer naar de golfer gaan luisteren. Enkele leden, waaronder ikzelf, hebben een marketingachtergrond en we hebben onze ervaringen toegepast binnen de club.”

In de afgelopen vijf jaar zijn er 609 holes bijgekomen

Heemskerkse Golfclub

Golfbanen in Nederland

In de onderstaande staatjes een overzicht van het aantal golfbanen in Nederland. Enerzijds verdeeld over de provincies en anderzijds verdeeld naar het aantal holes. In beide staatjes zijn de geassocieerde banen niet meegeteld.

Aantal golfbanen ingedeeld naar aantal holes

Aantal holes	6	9	12	18	27	36	45	
Aantal banen	2	87	1	94	17	3	1	205
Totaal aantal holes	12	783	12	1.692	459	108	45	3.111

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

Aantal golfbanen per provincie

	GR	FR	DR	OV	GD	FL	UT	NH	NB	LB	ZH	ZL	Totaal
Totaal	4	7	9	10	23	7	15	33	37	18	35	7	205

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

De ontwikkeling van het aantal holes per provincie

	2008	2009	2010	2011	2012	'08 - '12 Δ	'08 - '12 % Δ
Groningen	45	45	45	54	54	9	20%
Friesland	90	90	90	90	90	0	0%
Drenthe	126	135	144	144	144	18	14%
Overijssel	135	150	150	153	153	18	13%
Gelderland	333	342	342	369	378	45	14%
Flevoland	144	144	153	153	153	9	6%
Utrecht	153	204	204	204	204	51	33%
Noord-Holland	360	457	468	468	495	135	38%
Noord-Brabant	417	483	519	549	549	132	32%
Limburg	222	261	261	279	279	57	26%
Zuid-Holland	378	450	468	468	504	126	33%
Zeeland	99	108	108	108	108	9	9%
Totaal	2.502	2.869	2.952	3.039	3.111	609	24%

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

Opmerking: exclusief holes geassocieerde golfbanen

Enkele inzichten verkregen op basis van de gegevens:

- De ontwikkeling van het aanbod in Friesland staat al geruime tijd stil; er zijn sinds 2008 geen holes meer bijgekomen.
- De procentuele toename vanaf 2008 is met 38% in Noord-Holland het grootst. Ook de provincies Utrecht en Zuid-Holland met 33% en Noord-Brabant 32% scoren hoog.
- Het totale aanbod is met 609 holes in bijna 5 jaar gegroeid; dit is een groei van 24% van het aanbod. De toename was van 2008 op 2009 het grootst met 367 holes.

38%

is de toename tussen
2008 en 2012 van het aantal
holes in Noord-Holland

The International (Amsterdam)

Golfers per hole

Het volgende staatje geeft de verhouding weer per provincie van golfers en aantal holes. Wij begrijpen dat de harde indeling naar provinciegrenzen voor de bepaling van aantallen en verhoudingen slechts beperkt inzicht geeft in de werkelijke situatie omdat golfers ook graag buiten hun provinciegrenzen spelen.

Het aantal golfers per hole per provincie

	Aantal golfers	Holes	golfers per hole
Groningen	7.237	54	134
Friesland	5.685	90	63
Drenthe	6.234	144	43
Overijssel	16.525	153	108
Gelderland	35.548	378	94
Flevoland	7.714	153	50
Utrecht	41.513	204	203
Noord-Holland	80.463	495	163
Noord-Brabant	71.245	549	130
Limburg	16.933	279	61
Zuid-Holland	77.338	504	153
Zeeland	4.666	108	43
Totaal	371.101	3.111	119

Peildatum 30-06-2012. Bron: NGF.

Exclusief holes van geassocieerde clubs en golfers woonachtig in het buitenland.

Enkele inzichten verkregen op basis van de gegevens:

- De dichtheid is met 203 golfers per holes in Utrecht het hoogst; in Drenthe en Zeeland met 43 het laagst.
- De gemiddelde dichtheid op peildatum 30-06-2012 is 119 golfers per hole.

Projecten en initiatieven

We hebben besloten om op dit moment geen overzicht te geven van projecten en initiatieven voor golfbanen. Het ontbreekt vooralsnog aan heldere criteria ten aanzien van de indeling naar haalbaarheid wat betreft de Ruimtelijke Ordening en/of de economische haalbaarheid. Pas als hier een objectieve toetsbaarheid mogelijk is, zullen wij overgaan tot de publicatie van een dergelijk overzicht.

Sport & Zaken en NGF koppelen bedrijfsgolfers aan golfbanen



Sport & Zaken is een initiatief van het Nederlands bedrijfsleven en heeft als doel sportbonden en sportverenigingen duurzaam te versterken. Hiermee levert Sport & Zaken een bijdrage aan de ontwikkeling van Nederland Sportland. Als lid van NOC*NSF is de NGF aangesloten bij Sport & Zaken.



Sport & Zaken creëert een wederkerige relatie tussen de georganiseerde sport en het Nederlandse bedrijfsleven. NOC*NSF stimuleert hiermee het onderdeel bedrijfssport; collectief sporten met het bedrijf via het aanbod van de bij NOC*NSF aangesloten sportbonden.

Werkgevers verdienen hun investering in bedrijfssport op verschillende manieren terug:

- Bedrijfssport draagt bij aan de vitaliteit en duurzame inzetbaarheid van de medewerkers.
- Sporters verzuimen minder op hun werk dan nietsporters, met name wanneer zij zittend werk doen.
- Werknemers zijn productiever wanneer zij sporten.
- Door bedrijfssport krijgen medewerkers meer binding met hun collega's en de organisatie.
- Een goed sportaanbod is een aantrekkelijke wervingstool voor potentiële werknemers.
- Sportende werknemers leveren de BV Nederland jaarlijks bijna 1 miljard euro op.

NGF

Door deelname aan dit traject wil de NGF golf als bedrijfssport stimuleren en daarmee ook het bedrijfsleven binden aan de golfsport, onder het motto 'Een leven lang sporten'.

Een actueel praktijkvoorbeeld is een bedrijf in de energiebranche met diverse vestigingen in Nederland. Het bedrijf wil zijn medewerkers onder andere golflessen aanbieden. Doel hierbij is om de vitaliteit van het personeel te verbeteren en te waarborgen. Hiervoor is advies gevraagd bij Sport & Zaken, die contact opgenomen heeft met de NGF. De NGF heeft vervolgens advies gegeven over de mogelijkheden. De afdeling Sport & Zaken heeft daarna het bedrijf succesvol gekoppeld aan de volgende golfbanen:

- Golfclub Zwolle
- BurgGolf Wijchen
- Golf & Country Club Capelle aan den IJssel

De medewerkers van het bedrijf kunnen kiezen uit diverse golftrajecten, bestaande uit beginnerscursussen, vervolgcursussen, handicaplessen en masterclasses.

De NGF streeft ernaar om met dit traject nieuwe golfers te verwelkomen in de golfsport en bestaande golfers via bedrijfsgolf actief te houden.

Ook deelnemen?

Als u denkt dat uw golfbaan ook geschikt is om bedrijfsgolf aan te bieden neemt u dan contact op met Maarten Voermans, m.voermans@ngf.nl of 030 242 63 70. Wij bespreken dan de mogelijkheden met u en leggen zo mogelijk contact met Sport & Zaken.

> www.ngf.nl

> www.sportenzaken.nl

"Denken in doelgroepen"

Marcel Menger

Golfbaanmanager Golfcentrum Noordwijk

Marcel Menger is een van de meest bevlogen ondernemers in golfland. Hij loopt over van de ideeën en de beste brengt hij op zijn eigen Golfcentrum Noordwijk in de praktijk.

De 9-holesbaan met overdekte drivingrange ligt op een steenworpafstand van wat in de volksmond de bollenroute heet, ofwel de N206 van Katwijk naar Haarlem. Een uitstekende korte baan, een goed geoutilleerd clubhuis en prima oefenfaciliteiten. Veel mensen uit deze regio, maar ook uit Leiden, Haarlem en Den Haag hebben hier leren golfen. "Sfeer vind ik ontstellend belangrijk", zegt Menger. "Mensen moeten zich hier thuis voelen. En gezelligheid is ook iets dat je mensen en jij moeten uitstralen. Is het personeel bekwaam, maar op een goede manier relaxed, dan heeft dat een positieve uitwerking op de mensen die hier komen spelen en les willen nemen."

Net als iedere ondernemer kijkt Marcel Menger goed om zich heen. Ondernemen in golfland is misschien moeilijker dan tien jaar geleden, maar

wel uitdagender en interessanter. En daar kan de consument alleen maar van profiteren. De tijd dat een golfbaan een succes was voor hij zelfs maar was geopend, ligt definitief achter ons.

"Dus ben je als ondernemer ook kostenbewust", aldus Menger. "En geloof me, als je kritisch kijkt naar je kosten, dan is er heel wat te besparen zonder dat je gasten daar ook maar iets van merken."

Maar een bedrijf runnen is meer dan op de kosten letten en Marcel Menger probeert keer op keer goede ideeën in de praktijk te brengen. Concreet: hoe verleid je mensen om vaker naar je baan te komen? Want

"Ruim 33 jaar geleden ben ik begonnen met golf. Vanuit deze passie ben ik uiteindelijk in mijn huidige functie gerold. Mijn visie is: denk aan wat de golfer wil. Golf is een sociaal gebeuren, het is meer dan alleen een balletje slaan. Als baan moeten we concurreren met de (beperkte) vrije tijd van de golfer. Golf moet daarom leuk blijven!"

dáár draait het in golf om; er zijn veel golfers, maar ze spelen minder rondjes dan ons allen lief is. “Ik denk dat golf veel leuker wordt als je vooral met gelijkgestemden speelt”, zegt Menger. “Soms is het leuk om als dertiger met een jeugdlid en een tachtigjarige de baan in te gaan, maar niet altijd.” “Golf en hockey zijn op veel gebieden met elkaar te vergelijken. Maar hockeyen doe je in een elftal met leeftijdsgenoten. Dat geeft een binding, maar niet alleen dat. Voor nieuwe leden is het ook een manier om snel ingeburgerd te raken in een vereniging. En dat is bij menig golfclub nog wel eens een probleem.”

“Vorig jaar augustus heb ik drie dames elke vrijdag een vaste starttijd gegeven. Dat groepje werd steeds groter. Er kwamen vriendinnen bij, andere dames

wilden ook op vrijdagochtend spelen en nu – een jaar later – hebben we op Golfcentrum Noordwijk de Friday Morning Ladies, steeds met zo’n tachtig speelsters. Samen doen ze iets leuks en dat is de basis voor mogelijk meer rondjes en meer lessen.”

“Plezier in golf hebben, is de basis voor succes”, zegt Menger. “Als je het naar je zin hebt en kunt spelen met wat ik gelijkgestemden noem, dan heeft dat een positieve uitwerking. In ons geval zijn we begonnen met deze dames, maar deze lijn gaan we zeker doortrekken, ook bij het aanbieden van groepslessen.” ■

*Marcel is bereikbaar via
marcel@golfcentrumnoordwijk.nl.*



“Vorig jaar augustus heb ik drie dames elke vrijdag een vaste starttijd gegeven. Nu – een jaar later – hebben we de Friday Morning Ladies, steeds met zo’n tachtig speelsters.”

"Stilstand is in dit vak achteruitgang"

Hans Berkhout

Headprofessional op Prise d'Eau



Al ruim 25 jaar is Hans Berkhout golfprofessional. Hij doet dat al weer geruime tijd op Golf Club Prise d'Eau, de actieve vereniging met een 27-holesbaan bij Tilburg.

Net zoals de tijd voorbij is dat golfclubs bijna allemaal vol zaten, zo is het ook vaak niet meer zo dat de lesboeken van de pro's weinig ruimte bieden voor nieuwe leerlingen.

'Ik merk het zelf nog niet zo erg', zegt Hans Berkhout, headprofessional op Prise d'Eau. 'Maar het is duidelijk dat onze beroepsgroep steeds inventiever, steeds proactiever moet zijn.'

Berkhout werkt op zijn baan met de vele talenten die de club aflevert en hij is ook de coach van de nationale seniorenselecties.

'De golfer'

De golfer is een consument die kritisch is. Hij of zij wil de beste les die er te krijgen is, en met het 9-stappenplan van de NGF is het voor golfers van alle niveaus duidelijk wat er nodig is om beter te gaan spelen, om een lagere handicap te halen. Daarbij komt nog dat 'de golfer' niet bestaat. One

size fits all gaat niet meer op als het om lesgeven staat. Een beginnende golfer die bij een pro op de mat komt, heeft een andere aanpak nodig dan een jonge talentvolle speler die op het punt staat door te breken.

"Dat heb ik een paar jaar geleden al gehoord tijdens een congres in Zweden", aldus Berkhout. "Zorg dat je je specialiseert, was de boodschap voor de pro's uit tal van Europese landen. Doe je dat niet, dan word je een grijze muis waar niemand behoefte aan heeft. Op Prise d'Eau hebben de pro's een dienstverband, maar dat ontslaat ons niet van de plicht om meer ondernemer te zijn dan vroeger. De eigenaar van de baan maakt het gemakkelijker en aantrekkelijker om les te nemen op de uitstekend geoutilleerde oefenfaciliteiten.

De leden van de club hebben de mogelijkheid om een abonnement te nemen dat recht geeft op onbeperkt lesnemen bij een van de pro's. Dat is een groot succes met gemiddeld vier- tot zeshonderd mensen die zich daarvoor hebben ingeschreven. Golfers die zo'n abonnement aanschaffen zijn gemotiveerder

en – we blijven Nederlanders – het is ook een stok achter de deur, want niemand betaalt voor iets waar je geen gebruik van maakt.”

Doelgericht les geven

Kennis is macht en dat geldt ook voor golfpro. “Het 9-stappenplan geeft je de mogelijkheid om nog doelgerichter les te geven”, vindt Hans Berkhout. “Daarnaast zijn er tal van cursussen die de PGA Holland en de NGF organiseren. Kennis opdoen is altijd mogelijk. Stilstand is in dit vak achteruitgang.” Hans Berkhout is van mening dat de golfers ook meer waar voor hun geld krijgen. “We zijn in staat om al onze leerlingen de informatie mee te geven waarmee ze aan de slag kunnen. Dat geldt voor

het 9-stappenplan, natuurlijk. Maar wat dacht je van iPads waarmee we meteen een swing kunnen fotograferen en die met een druk op de knop naar het e-mailadres van de golfer wordt gezonden?” ■

“Ik wil me als golfpro blijven ontwikkelen. Sinds 1992 volg ik jaarlijks diverse cursussen op het gebied van coaching. Daarnaast ben ik NGF-coach voor het Nederlandse Heren Senioren-team. In 2011 wonnen we zilver op het ELTK in Portugal.”

Hans Berkhout

Hans is bereikbaar via hansberkhout@hetnet.nl.



“One size fits all gaat niet meer op als het om lesgeven staat. Een beginnende golfer die bij een pro op de mat komt, heeft een andere aanpak nodig dan een jonge talentvolle speler die op het punt staat door te breken.”

Voor u gespot!



Op deze bladzijden treft u informatie aan over NGF-onderzoeken en een selectie van links naar artikelen, onderzoeken of andere informatie die onze interesse hebben gewekt. De NGF heeft met een aantal van de bedrijven/organisaties die de onderzoeken hebben gepubliceerd geen directe relatie. Met het verstrekken van deze informatie hopen wij bij te dragen aan een breder inzicht in de golfmarkt, nationaal en internationaal.

NGF-onderzoek vrije golfer 2012

Begin dit jaar heeft de NGF een uitgebreid onderzoek gedaan naar de voorkeuren, beweegredenen, profielen en speelfrequentie van de vrije golfers. De respons was met 29% (circa 36.500 golfers) hoog te noemen. Het onderzoek geeft vooral een beeld van de actieve groep onder de vrije golfers en is nog onderwerp van analyse en overleg met de werkgroep Toekomst Stichting Golfsport. Over de uitkomsten wordt de markt nog nader geïnformeerd. Een aantal van de bevindingen willen we u niet onthouden:

- Ontspanning (29%) is de voornaamste reden om te golfen.
- Vrienden (44%) zijn de voornaamste golfpartner.
- 34% golft in totaal 1-5 keer per jaar.
- 46% golft 1-5 keer per jaar op dezelfde golfbaan.
- 40% golft doordeweeks, waarvan 40% 's middags.
- De prijs weerhoudt de meesten van het aangaan van een lidmaatschap.
- Respondent wil graag informatie ontvangen over lidmaatschap
 - met onbeperkt speelrecht 20%
 - met beperkt speelrecht 21%
 - zonder speelrecht 14%
- Respondent is bereid tot besteding voor
 - onbeperkt speelrecht € 500 - € 600 (64%)
 - beperkt speelrecht € 200 - € 300 (51%)
 - voor losse greenfees, golflessen en wedstrijden (geen uitrusting en reizen) ong. € 500 (27%)
- Circa 47% wil graag informatie ontvangen over een open clubdag met een vrijblijvende kennismaking.

NGF en NVG

Spelersonderzoek 2011

In 2011 heeft de NGF, in samenwerking met de NVG, een uitgebreid spelersonderzoek onder Nederlandse golfers gedaan, waarvan de inhoud en conclusies al via verschillende kanalen zijn gecommuniceerd (o.a. in de najaars-ALV van de NGF). Het onderzoek spitste zich toe op aspecten als voorkeuren met betrekking tot lidmaatschap, de factoren die van invloed zijn op de keuze voor een specifieke golfbaan/club, de speelfrequentie en de mate van tevredenheid.

> Het onderzoek is hier te vinden.



NOC*NSF

Sociale binding en sportparticipatie

Het doel van NOC*NSF is de sportparticipatie te doen groeien naar 75% per 2016. In dat kader heeft zij eind vorig jaar de resultaten en conclusies gepubliceerd naar aanleiding van een onderzoek naar de invloed van sociale binding op sportparticipatie. Hoewel golf als sport weinig genoemd wordt in het



onderzoek biedt het toch een aantal interessante inzichten in hoe sociale binding te gebruiken om sportparticipatie te verhogen.

> Het rapport Binden en Boeien is via de site van NOC*NSF gratis te downloaden.

Centraal Bureau voor de Statistiek

De economische ontwikkeling in Nederland

De economische ontwikkelingen zijn in hoge mate bepalend voor het bestedingsgedrag van consumenten. Vanzelfsprekend hebben de ontwikkelingen ook hun impact op de besteding van geld én tijd in de golfsport. De nieuwsberichten over de meest recente economische feiten en trends volgen elkaar rap op en het is niet altijd eenvoudig om de grote lijn te ontdekken.



De website van het Centraal Bureau voor de Statistiek is een schat aan informatie omtrent uiteenlopende ontwikkelingen in Nederland. Behalve de relevante economische en demografische statistieken vindt u op deze website van het CBS ook tal van andere interactieve datavisualisaties.

> [Zie datavisualisaties CBS](#)

KPMG

Round and Revenue trends 2011

Sinds 2008 brengt KPMG met haar Golf Advisory Practice de impact van de economische crisis op de internationale golfmarkt in kaart. Aan het meest recente onderzoek Round and Revenue Trends heeft ook een (klein) aantal Nederlandse golfaccommodaties meegewerkt. Onderstaand treft u de meest opvallende bevindingen aan die betrekking hebben op de Nederlandse golfmarkt.

- Van de Nederlandse accommodaties gaf 40% aan de bedrijfsresultaten over 2011 als gemiddeld te hebben ervaren, 39% als goed.
- De verhouding van gespeelde rondes door leden en greenfeespelers was 71%:21%.
- Meer dan de helft (56%) van de Nederlandse accommodaties was in 2011 winstgevend, 22% verlieslatend en 22% draaide break-even.
- Van de Nederlandse accommodaties verwacht 64% dat 2012 een winstgevend jaar wordt vergeleken met 2011.
- Bij 44% bevindt de winstgevendheid zich weer op het niveau van voor de crisis.

> [Round and Revenue Trends rapport na registratie te downloaden](#)

The National Golf Foundation

De golfsport in tijd en uitgaven

The National Golf Foundation, de marktleider op het gebied van kennis van de golfeconomie in de Verenigde Staten, heeft onlangs een kort onderzoek uitgevoerd onder 700 actieve golfers. De respondenten werd gevraagd naar de besteding van tijd en geld aan de golfsport. Het onderzoek concludeert dat bij deze actieve groep de golfsport als eerste prioriteit marktaandeel aan het winnen is.

Tijdsbesteding

- Een kwart (24%) gaf aan dat de totale recreatietijd is gedaald in de afgelopen 12 maanden; 19% liet weten dat golf (als een percentage van hun recreatieve tijd) was gedaald.
- Bij 25% was golf als deel van hun recreatieve tijd toegenomen.

Uitgaven

- Bij 35% waren de totale recreatieve bestedingen afgenomen; 22% zegt dat bestedingen met betrekking tot de golfsport in verhouding zijn afgenomen.
- Voor 22% was de besteding aan golf als een deel van hun recreatieve bestedingen toegenomen.

The National Golf Foundation concludeert in het onderzoek dat de actieve golfers eerder bezuinigen op andere - recreatieve - activiteiten voordat bezuinigd wordt op golf.

> [Het staatje is hier te vinden.](#)

GreenCast Syngenta

UK Golf Player Survey

Syngenta, een toonaangevend agronomisch bedrijf, voerde onder een klein aantal golfers in de UK een onderzoek uit ter bevordering van het inzicht in de factoren die van belang zijn voor de speelervaring.

De opvallendste uitkomsten uit dit onderzoek:

- De kwaliteit van golfbaan wordt van groter belang geacht dan die van de faciliteiten zoals clubhuis, proshop.
- De conditie van de greens weegt het zwaarst in de beoordeling van een golfbaan.
- De kwaliteit van het ontwerp van de golfbaan is ook een belangrijke factor, met name voor golfers met een lagere handicap.

> [UK Golf Player Survey](#)

Heeft u onderzoeken, rapporten of statistieken die interessant zijn en wilt u deze delen? Laat het ons weten: golfmarkt@ngf.nl.

De golfpraktijk nader beschouwd

Zachte factoren hard maken

Besturen en management wees alert! De economische onzekerheid neemt toe en dwingt ook golfers tot nieuwe prioriteiten in de besteding van geld én tijd. Het aangaan van een lidmaatschap van een golfclub is geen vanzelfsprekendheid meer.

Nog niet zo lang geleden was dit voor golfers nog een felbegeerd goed en namen ze een paar jaar wachtlijst graag voor lief. De markt is nu een vraagmarkt geworden en van wachtlijsten is bij de meeste clubs geen sprake meer. De kans is groot dat velen zullen wachten met het aangaan van een lidmaatschap tot de speelfrequentie hoog genoeg is om met het lidmaatschap financieel voordeel te behalen ten opzichte van het afrekenen per ronde. Welke factoren spelen een rol in de individuele afweging van de golfer om een lidmaatschap aan te gaan of te verlengen? Vanuit deze vraag lijkt het zinvol om de speelfrequentie van het ledenbestand van een gemiddelde club eens nader te analyseren.

Starttijdverdeling

De onderstaande afbeelding geeft inzicht in de starttijdverdeling van de leden van een clubbaan en zijn gebaseerd op de recente werkelijkheid. Dit laat de verdeling zien van alle starttijden die feitelijk

Op basis van werkelijke gegevens uit de markt willen we in GolfMarkt ingaan op een actueel onderwerp. De voor dit artikel gebruikte gegevens komen uit de praktijk en hebben betrekking op een 18-holesclubbaan over het jaar 2011. Wij hebben toestemming gekregen om de gegevens anoniem te gebruiken en danken de golfclub daar hartelijk voor. Heeft u gegevens die volgens u interessant zijn om (anoniem) te delen? Laat het ons weten.

door de leden gebruikt zijn voor clubactiviteiten én vrije rondes. Het ledenbestand is opgedeeld naar speelfrequentie: hoog-frequent, mid-frequent en laag-frequent (zie hieronder).

De afbeelding laat zien dat er globaal sprake is van een 30 : 70 verhouding, met andere woorden: ongeveer 30% van de leden gebruikt 70% van de ledenstarttijden. Opvallend is dat dit deel van de starttijden meer dan tweemaal de som van de beide groepen is.

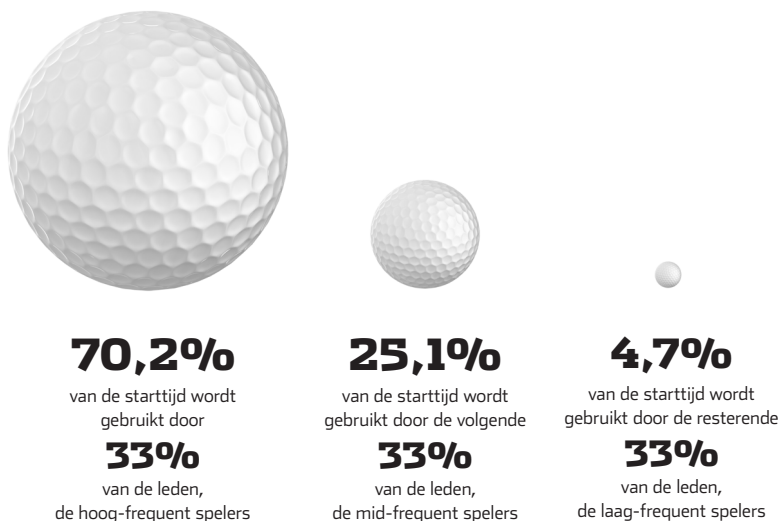
Waardepropositie

We grijpen deze verhoudingen aan om aandacht te besteden aan harde (meetbare) én zachte (emotionele) factoren die van invloed zijn op de persoonlijke afweging van de golfer om voor een clublidmaatschap te kiezen of om per ronde te betalen. De combinatie van harde en zachte factoren vormt de waardepropositie.

Een lidmaatschap kan duidelijke voordelen hebben ten opzichte van het betalen van losse greenfee's, zoals het recht om deel te nemen aan clubwedstrijden en competitie, de vrijheid om niet te hoeven reserveren of om eerder te kunnen reserveren dan niet-leden. Ook het gevoel van spelen zonder per keer af te rekenen wordt door een lid ervaren als waarde.

Speelfrequentie

Een voorbeeld van een meetbare factor is de breakeven-speelfrequentie die je krijgt door de prijs van de jaarkaart te delen door het gemiddelde greenfeetarief van de betreffende baan. Komt het aantal gespeelde



Verdeling van de totaal door de leden gebruikte starttijd van de voorbeeld-golfclub. Zie ook de verantwoording aan het eind van dit artikel.

rondes boven het break-evenpunt, dan behaalt het clublid financieel voordeel bij de jaarkaart ten opzichte van losse greenfees. Voor onze voorbeeld-golfclub ligt de breakeven-speelfrequentie op 18,5 ronde. Aanvullende informatie van de club leert ons dat de gemiddelde speelfrequentie (in aantal rondes) van de drie bovenstaande categorieën leden is:

- | | |
|----------------------|------|
| • hoog-frequent (HF) | 57,8 |
| • mid-frequent (MF) | 20,5 |
| • laag-frequent (LF) | 3,9 |

In de vergelijking van deze gemiddelden met het break-evenpunt valt op dat het LF-deel met het gemiddelde van 3,9 ver onder de breakeven-speel-frequentie blijft en een MF lid met het gemiddelde van 20,5 de breakeven speelfrequentie net overstijgt. De onderliggende gegevens wijzen uit dat 52,2 % van de leden 18,5 ronde of meer speelt en de rest minder (47,8%). De globale analyse van de speelfrequenties roept een prangende vraag op: wat bindt bijna de helft van de leden als ze goedkoper uit zijn om tegen losse greenfees te spelen?

Golf is ook emotie

Een golfer is gevoelig voor het financiële voordeel dat een lidmaatschap biedt met betrekking tot het speelrecht, maar het clubmanagement dat zich uitsluitend laat leiden door prijs en speelfrequentie reduceert de golfer tot een calculerende golfer, met het risico dat deze zich ook daarnaar gaat gedragen.

Golf is ook emotie en de relatie die een golfer heeft

met 'zijn' baan en 'zijn' club is vooral emotioneel. De mate van emotionele verbondenheid bepaalt voor een belangrijk deel de mate van loyaliteit. Tal van zachte factoren spelen hierbij een belangrijke rol: individuele erkenning en betrokkenheid, integriteit, flexibiliteit, vertrouwen, prijs/kwaliteitsperceptie en de mate waarin de identiteit van de baan (sense of place) en de identiteit van de club (clubcultuur) de golfer uitnodigen en binden.

De rationele overwegingen ten aanzien van speelfrequentie en het financiële voordeel van een lidmaatschap vormen maar een deel van de afweging. Het zijn de zachte factoren die vaak de doorslag geven en de leden werkelijk bindt. Ook als ze weinig spelen.

Ken uw leden!

Het bestuur en management die de combinatie van deze rationele en emotionele factoren begrijpen en daar actief op inspelen, hebben een streepje voor. Het devies is daarom: ken uw leden! Probeer te achterhalen welke waarde hen bindt aan de club en aan de baan. Dit kan door een clubwaardeprofiel op te stellen aan de hand van bijvoorbeeld de volgende vragen:

- *Waarom bent u lid geworden? Wat bindt u aan de club? Wat bindt u aan de baan?*
- *Waar voldoet de organisatie wel/niet aan uw verwachtingen? Waar overtreft het ze?*
- *Waarom participeert u wel/niet in collectieve activiteiten en medezeggenschap?*
- *Raadt u ook anderen in uw privé-omgeving aan om lid te worden?*
- *Hoe kunnen we toegevoegde waarde bieden?*

Door middel van persoonlijke gesprekken, focusgroepen of ledenenquêtes kan het bestuur tot inzichten komen die verder gaan dan die verkregen worden met een doorsnee ledenvergadering. Vaak worden deze met een opkomst van tien procent al 'goed bezocht' genoemd, maar men treft daar al te vaak de actieve leden met een hoge speelfrequentie, die er een individueel belang bij kunnen hebben dat er weinig verandert.

Een mogelijk excuus om niet over te gaan tot een breed opgezette actie tot het verkrijgen van leden-feedback kan zijn dat een lid al kan meebeslissen ten aanzien van de collectieve belangen en dus zelf medeverantwoordelijk is. Als een lid besluit niet te participeren in dit proces is dat een eigen keuze. Het uitgangspunt is hier: het democratische principe regelt alles. Deze redenering gaat echter voorbij aan het feit dat een ontevreden lid, dat zich onvoldoende betrokken voelt, wel het laatste woord heeft met de onvermijdelijke opzegging. Ook het marktprincipe regelt alles.



30%
van de leden
gebruikt
70%
van de
ledenstarttijd



Golfclub Spaarnwoude

Nieuwe werkelijkheid

Alertheid van het bestuur en management is daarom gewenst. Golf is geen eerste levensbehoefte en kan individueel worden wegbezuinigd of op een laag pitje worden gezet. Ook de beschikbaarheid van alternatieve vormen van lidmaatschap en speelrecht speelt een rol. Er kan – ook na jaren van loyaliteit – sprake zijn van een correctie in de individuele afweging ten nadele van het ‘traditionele’ golfclublidmaatschap. Het begrijpen van de bindende factoren en het inspelen op individuele wensen zonder af te doen aan het collectieve gevoel is niet eenvoudig en vraagt inzicht, visie en zorgvuldigheid. Het ontwikkelen van nieuwe vormen van lidmaatschap kan nodig zijn om de continuïteit van de club te waarborgen. De dreigende vicieuze cirkel van minder leden, minder budget, minder kwaliteit, minder leden etc. kan daarmee voorkomen worden. Daadkracht is ook vereist om niet in analyses te blijven steken, maar ook werkelijk tot de noodzakelijke acties over te gaan. De mate waarin de ontwikkeling doorzet, hangt af van de economische factoren, maar zeker ook van de wijze waarop golfbanen en -clubs actief aan de gang gaan met het werven én binden van golfers. De routine die decennialang gewerkt heeft, kan in het

licht van de nieuwe werkelijkheid zijn uitgewerkt en een nieuwe richting verlangen. In ieder geval is het gevoel van betrokkenheid dat de leden ervaren van groot belang om hen te kunnen binden. Een breed opgezet ledenonderzoek kan waardevolle inzichten verschaffen in voorkeuren en motivaties, en levert punten op waarop door het bestuur en het management gestuurd kan worden. Het kan de zachte factoren hard maken.

Toelichting op de gebruikte cijfers:

- de greenfeerondes zijn buiten beschouwing gelaten; omdat leden eerder kunnen reserveren vormen greenfeerondes geen knelpunt voor de speelfrequentie van leden;
- de bezetting van de primetimetijden levert wel een knelpunt op; de vraag naar deze tijden is groter dan het aanbod; de primetimetijden worden vooral door de leden gebruikt;
- de club kent één vorm van lidmaatschap: onbeperkt speelrecht (jaarkaart);
- het betreft een gemiddeld jaar;
- voor het eerst na de oprichting is geen sprake van een wachtlijst voor het lidmaatschap.

De routine die decennialang gewerkt heeft, kan in de nieuwe werkelijkheid zijn uitgewerkt en een nieuwe richting verlangen.

Verklaring van gebruikte begrippen

Golfer

Een bij de NGF geregistreerde golfer.

Golfbaan

Een door de NGF erkende golfbaan volgens de internationale erkende normen en richtlijnen zoals vastgesteld door de [European Golf Association \(EGA\)](#) > en de [R&A](#) >
> [Regels & Etiquette](#)

Golfclub

Een organisatie die gericht is op de collectieve beleving van de golfsport, geregistreerd is bij de NGF en voldoet aan de daarvoor geldende NGF-criteria.
> [Meest recente overzicht van golfclubs](#)

Golfprofessional

Een golfinstructeur die voldoet aan de criteria van de [Kwalificatiestructuur Sport](#) >

NGF registratie

De individuele administratieve status in het NGF gegevensbestand met o.a. naw, de speelsterkte volgens het 9-stappenplan en de golfclub waarbij de golfer is aangesloten.
> [NGF Registratie](#)

Stichting Golfsport

Stichting die onder toezicht van de NGF staat en zich ten doel stelt de golfsport te bevorderen en de belangen van de golfers zonder homecourse of homeclub te behartigen. In 2012 is een werkgroep ingesteld met daarin een brede vertegenwoordiging van de golfmarkt. Deze werkgroep buigt zich over de toekomst van deze Stichting.
> [Registratie Stichting Golfsport](#)
> [Stichting Golfsport](#)

Homecourse

De 'thuisbaan' van de golfclub of golfer; er is sprake van een directe relatie tussen club en baan respectievelijk golfer en baan.

Competitie

Hiermee wordt bedoeld de NGF golfcompetitie.

Participatiegraad

De mate waarin golfers participeren in de NGF competitie weergegeven als percentage.

Het 9-stappenplan

Een programma dat is gericht op het verbeteren van de vaardigheid, het vergroten van het spelplezier en het actiever maken van de golfers; het systeem kent negen handicapcategorieën (stappen). > [9-stappenplan](#)

Committed to Green

Een programma dat is gericht op het stimuleren van duurzaam beheer van golfbanen; het programma faciliteert golfbaanbeheerders. Het succesvol doorlopen van dit programma resulteert in het certificaat van de Golf Environment Organization (GEO).
> [Committed to Green](#)

Committed to Jeugd

Een programma dat is gericht op de structurele verankering van het jeugdbeleid en jeugdprogramma binnen een club; het programma faciliteert golfclubs. Het succesvol doorlopen van dit programma resulteert in het NGF-certificaat Committed to Jeugd. > [Committed to Jeugd](#)

Jeugd

Personen jonger dan 22 jaar.

Committed to Senioren

Een programma dat is gericht op de structurele werving en binding van seniorleden; het programma faciliteert golfclubs. Het succesvol doorlopen van dit programma resulteert in het NGF-certificaat Committed to Senioren. > [Committed to Senioren](#)

Senior

Dames ouder dan 49 jaar. Heren ouder dan 54 jaar.

Committed to Familie

Een programma dat is gericht op het stimuleren van golf in familieverband; het programma faciliteert golfclubs. Het succesvol doorlopen van dit programma resulteert in het NGF-certificaat Committed to Familie.

Deelnemer Committed to-programma

Een club of baan die de stappen van een Committed to-programma's doorloopt op weg naar certificering.
> [Committed to Familie](#)

Regio

Noordoost	> Groningen, Friesland, Drenthe, Overijssel en Gelderland
Noordwest	> Flevoland, Utrecht en Noord-Holland
Zuidoost	> Noord-Brabant en Limburg
Zuidwest	> Zuid-Holland en Zeeland

Δ (Delta)

Het delta teken Δ wordt in de tabellen gebruikt om een ontwikkeling/verschil weer te geven.

Penetratiegraad

Het aantal golfers weergegeven als percentage van de totale Nederlandse bevolking.

Welke golfclub wordt Fairwaystrokes-club van het jaar?

Fairwaystrokes, het spaar- en speelprogramma van de NGF, startte in juni de actie 'Fairwaystrokes-club van het jaar' waarbij spelers, professionals, golfbanen en -clubs mooie prijzen kunnen winnen.

Met Fairwaystrokes wil de NGF de golfmarkt een impuls geven, waarbij de golfer bij partijen buiten de golfwereld spaart en de gespaarde Fairwaystrokes kan inwisselen op de golfbaan in de vorm van greenfees. In een later stadium kunnen ook de lessen worden afgerekend met Fairwaystrokes. Fairwaystrokes heeft als doel de binding van de golfer te verstevigen met de golfverenigingen en golfbanen en hen blijvend te activeren om meer te gaan spelen.

De **golfclub van het jaar** is de club die op 31 december 2012 procentueel gezien (in verhouding met totaal aantal leden welke geregistreerd zijn op peildatum) de meeste leden heeft welke hun Fairwaystrokes-account hebben geactiveerd. De NGF biedt deze club een lespakket aan ter waarde van € 5.000,-. De lessen worden door de eigen clubprofessionals gegeven.

U kunt uw leden activeren om mee te doen aan deze actie door ze op te roepen hun pas te activeren. De Fairwaystrokes-club van het jaar wordt begin 2013 bekend gemaakt.

> Meer informatie over deze actie kunt u vinden op Fairwaystrokes.nl of NGF.nl.



COLOFON

GolfMarkt is een publicatie die met ingang van september 2012 tweemaal per jaar (voor- en najaar) verschijnt en verspreid wordt binnen de golfbranche.

Samenstelling en redactie

Mari Trini Hermoso (NGF)
Randy Jagt (Deloitte)
Joris Slooten (NGF)
Olivier Somer (NGF)
Jeroen Stevens (NGF)
Jan Kees van der Velden (Sanoma)
Maarten Voermans (NGF)
Ramón van Wingerden (NGF)

Onderzoek en statistieken

Olivier Somer

Ontwerp en opmaak

Paul Roos

Drukwerk

De Swart, Den Haag

Fotografie

Koen Suyk (p. 11, 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, achterzijde)
Mari Trini Hermoso (pag. 13, 14)
Golfpictures.nl (omslag)
Edese Golfclub (pag. 2, Jeroen Stevens)
Golfbaan Het Rijk van Sybrook (pag. 5)
Golf- en Countryclub Wittern (pag. 15)
Golfclub Grevelingenhout (pag. 18)
Golfclub Prise d'Eau (pag. 28)
Golfclub Spaarnwoude (pag. 33)

Disclaimer

Deze publicatie is een uitgave van de NGF. Overname van teksten en cijfermateriaal is alleen toegestaan voor niet-commercieel gebruik onder de volledige bronvermelding: NGF GolfMarkt. Hoewel deze publicatie met de grootst mogelijke zorgvuldigheid is samengesteld, aanvaardt de NGF geen enkele aansprakelijkheid voor het geval dat de gepresenteerde gegevens incorrect en/of onvolledig zijn. De gegevens zijn niet door Deloitte aangeleverd of gevalideerd. Aan de inhoud van deze publicatie kunnen op geen enkele wijze rechten worden ontleend.

De lijnen zijn geopend!



Twitter:
@NGF_



Linkedin groep:
Nederlandse Golf Federatie



Facebook groep:
NGF.NederlandseGolfFederatie



www.ngf.nl



030 242 63 70



golfmarkt@ngf.nl



GolfMarkt

STATISTIEKEN, TRENDS & ONTWIKKELINGEN

Geciteerd

over Committed to Green

“Wij zijn ons zeer bewust van onze verantwoordelijkheid die de ligging van onze baan in het duingebied met zich meebrengt. Committed to Green stelt ons mede in staat om hier structureel en inhoudelijk invulling aan te geven.”

Gert Jan Fleuren,
voorzitter CtG/GEO-commissie,
Noordwijkse Golfclub

“De focus vanuit het GEO-traject op de milieuaspecten binnen onze organisatie hebben besparingsmogelijkheden aan het licht gebracht die we direct hebben doorgevoerd. Dit scheelt ons jaarlijks enkele duizenden euro's.”

Dirk Jan Vink, eigenaar/exploitant,
Golfbaan Welderen

“Wij beogen zowel de recreatieve als de ecologische waarde van onze golfbaan te verbeteren en ons er van te verzekeren, dat ons natuur- en milieubeleid een zo breed mogelijk draagvlak heeft.”

Bas Donk, voorzitter,
Stichting Golf Duinzicht

“Het GEO-certificaat is een goede aanvulling op ons eigen Baanbeheerplan om objectief vast te laten stellen dat golf en natuur naast elkaar kunnen bestaan.”

Bart Groutars, president,
De Zuid Limburgse Golf & Country Club
'Wittem'

