

GolfMarkt

STATISTIEKEN, TRENDS & ONTWIKKELINGEN

#2 | MAART 2013



**Een sportieve
ambitie voor
elke golfer**

Wat verenigt u?



**De olympische
ambities van de NGF**

**“Dit is geen tijd om
achterover te leunen”**

“Durf te dromen”



Deloitte.



Van Lanschot

SanomaMedia



Geciteerd

Golfers over ambitie

Voor het eerst mijn officieuze handicap berekend. Na 53 stableford punten zou ik starten op handicap 21.6! #golffever > Alex via Twitter

Ik gebruik de winter hoofdzakelijk voor het werken aan mijn techniek en conditie. Ik probeer dan 2 a 3 keer per week mijn techniek te trainen, zodat ik in het voorjaar sterk uit de startblokken kom. De winter is voor mij dus geenzins een verloren periode, wel minder op de baan en meer trainen. > Pieter via LinkedGolf

Willemijn Spruyt winnares van de Jeugdmaandbeker in de cat. hcp met 25 stableford punten op negen holes!! > Lochemse Jeugdgolf via Twitter

Lekker, 39 stableford punten, dus nu hcp. 8.0. Heerlijk gespeeld met J. Rietbergen #lovegolf > Kenneth Perez via Twitter

”

In dit nummer

Golfers



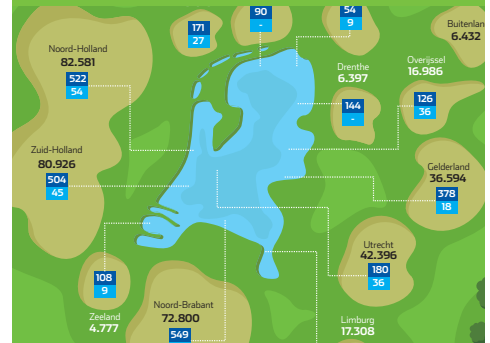
- 8 **3 golfers, 3 persoonlijke doelen.** Wat drijft hen? Waar focussen zij zich op en hoe vullen ze hun ambities in?

Golfclub



- 22 **"Dit is geen tijd om achterover te leunen"**
Interview met Gertjan van de Groep, voorzitter Golfclub Anderstein

Cijfers & statistieken



- 18 **Halfjaarlijkse update**

En verder:

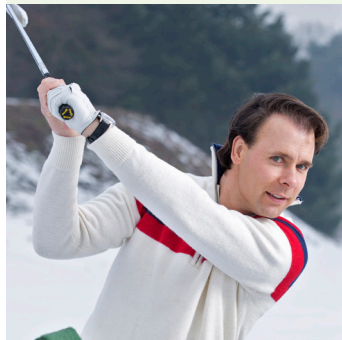
- 2 Jeroen Stevens: **Ambitie**
- 2 Van de redactie: **Een schone taak**
- 4 **Een sportieve ambitie voor elke golfer**
- 7 **Olympische ambities**
- 11 **Spelersstatistieken: appels met appels vergelijken**
- 12 **Wat u verenigt: sportieve ambities**
- 14 **Eerste NGF Themadag**
- 15 **www.waarkanikgolfen.nl**
- 16 **Aan de slag met De Golf Academie**
- 24 **"Een goed beheerd gastenbestand is de nieuwe wachtlijst"**
- 30 **Voor u gespot!**
Onderzoeken, trends en ontwikkelingen.
- 36 **Fairwaystrokes**
- 36 **Colofon**

Golfbaan



- 26 **"Het gevoel dat golf nóg leuker is"** Interview met Bart Beekmans, manager van Golfbaan Zeewolde.

Golfprofessional



- 28 **"Durf te dromen"**
Interview met Marco Dijkema, golfprofessional bij Schaerweijde Golf.

Golfbaan



- 32 **"Golf is een totaalplaatje"**
Interview met Herman van der Vlis, directeur van Golfbaan Delfland.

Golfshop



- 34 **"Plezier in het spel terugkrijgen"** Interview met Marcel Warnaar, The Country Golf Shop.

Extra cijfermateriaal vindt u in de digitale bijlage van GolfMarkt:
> **Klik hier**



Ambitie

Hoe vaak ik het ondernemers en bestuurders niet hoor zeggen: "De mensen hier zijn niet geïnteresseerd in hoe ze spelen. Ze doen gewoon hun rondje en that's it. Ze hebben geen zin in een handicap, interesse in golfregels of behoefte aan golflessen. De mensen hier hebben geen ambitie."

Ik wil niemand schofferen, maar toch weiger ik dit te geloven en ik vind het zelfs een belediging voor de golfer! Uit diverse onderzoeken blijkt dat reden nummer 1 voor mensen om te gaan golfen 'de sport golf' is. Op een goede tweede plaats volgen 'de sociale aspecten' van golf.

De vraag is wat mij betreft dan ook niet of golfers interesse in de sport hebben, maar waarom ze relatief zo weinig gebruik maken van golflessen, weinig handicapkaarten spelen of weinig kennis van de golfregels hebben. Ik vrees dat we, ja, zeker ook de NGF, de hand in eigen boezem moeten steken. Regels werden in het verleden gepresenteerd in een A6-formaat boekje met lettertype 6, golflessen waren minimaal 60 euro per uur en voordat je een qualifying kaart kon spelen, moest je minimaal 8 handelingen verrichten voordat hij geldig was. Daar ligt voor ons allen een grote uitdaging. We zijn hard bezig



de golfer op een leuke, verfrissende en betaalbare manier te motiveren om meer gebruik te maken van zaken als handicaps en golflessen. Niet noodzakelijkerwijs om beter te worden, maar om meer plezier te beleven. Niemand kan met droge ogen beweren dat een rondje golf met 38 punten niet meer plezier geeft dan een rondje golf met 18 punten.

Voor u ligt GolfMarkt nummer 2, met statistieken tot en met 31 december 2012. Inmiddels zitten we al in maart en heeft iedereen per 1 januari alweer met een groot aantal opzeggingen te maken gehad. Het lijkt erop dat het aantal opzeggingen niet veel afwijkt van het aantal opzeggingen per 1 januari 2012. Op dit moment is daar nog niet een precies beeld van te geven, maar wij zullen daar tijdens de Themadag op 9 maart a.s. iets over zeggen.

Maar zoals gezegd, we moeten onze tijd niet steken in de mensen die ermee zijn opgehouden, maar in de mensen die we nog hebben en die in de toekomst willen beginnen. Met z'n allen moeten we de sportieve ambitie hebben nog meer mensen, nog vaker, met nog meer plezier te laten golfen.

Jeroen Stevens

Een schone taak

De reacties op de eerste editie van deze publicatie, die in september 2012 is verschenen, waren positief. GolfMarkt blijkt een welkome aanvulling op de informatie die beschikbaar is voor de verschillende 'spelers' in de golfbranche.

Met de inhoud van GolfMarkt, feiten en visies met betrekking tot de ontwikkelingen in de branche, wordt beantwoord aan de behoefte bij de beleidsmakers en -beïnvloeders om zich te kunnen oriënteren op de uitdagingen die de ontwikkelingen bieden. Nieuwe denk- en beleidsrichtingen kunnen nodig zijn om deze op een succesvolle wijze aan te pakken. Objectieve branche-informatie kan hierbij dienen als onderbouwing, en de visies van brancheleden en de beschrijvingen van 'best practices' kunnen inspirerend werken en de weg wijzen.

We zijn druk bezig om in overleg met diverse branchepartijen via GolfMarkt zoveel mogelijk relevante

gegevens kosteloos toegankelijk te maken voor iedereen die daar belang bij kan hebben. Denkt u hierin te kunnen bijdragen of heeft u behoefte aan specifieke branche-informatie? Laat het ons weten. Wij zullen dan bekijken of wij daarin kunnen voorzien.
> golfmarkt@ngf.nl

Druk/digitaal

In eerste instantie was het de bedoeling dat alleen de eerste editie naast de reguliere digitale versie, bij wijze van introductie, op papier zou verschijnen. Reacties van de lezers hebben ons echter op andere gedachten gebracht.

De digitale variant blijkt hoog te worden gewaardeerd, onder andere vanwege de snelle doorverwijzing naar achterliggende informatie die de actieve links in de teksten mogelijk maken. Maar ook de gedrukte versie viel in goede aarde en spreekt om andere redenen weer aan. We hebben besloten om GolfMarkt vooralsnog in beide versies beschikbaar te blijven stellen.

Nieuwe kijk

De discussie over de ontwikkelingen in de sport lijkt een stuk toegankelijker en dynamischer geworden met de nieuwe kijk op de indeling van de golfsport die we geïntroduceerd hebben in de eerste editie. Er is daarmee - in het kader van GolfMarkt - afscheid genomen van de vertrouwde A-, B-, C- en D-categorieën. Wij spreken over golfers/golfclubs met homecourse of zonder homecourse, waarbij de Stichting Golfsport onder de laatste categorie valt. Met betrekking tot de golfbanen is vanaf deze editie nu ook een nieuwe definiëring van toepassing, die hopelijk evenzeer bijdraagt aan verdergaand inzicht in de brancheontwikkelingen. De uitgebreide definitie is te vinden in de digitale bijlage. > www.ngf.nl



Themanummer

Voor de tweede editie hebben we voor een invalshoek gekozen die voor alle betrokkenen in de golfbranche, bij uitstek de lezers van GolfMarkt, van belang is: sportieve ambities. Golfers, vrijwilligers, professionals, bestuurders, exploitanten en golfshophouders/equipmentleveranciers kunnen elkaar vinden in dit gedeelde belang, waarbij de (golf)

De discussie over de ontwikkelingen lijkt een stuk toegankelijker en dynamischer geworden

sportiviteit van de individuele golfer centraal wordt gesteld, in de breedste zin van het woord. Het gaat hierbij dus niet alleen om prestaties en ambities van de kleine groep toppers (professionals en amateurs), die het uiterste van zichzelf eisen ter meerdere eer en glorie, maar juist om de sportieve ambities van elke golfer, jong of oud, beginner of gevorderd. We kennen allen de diepgevoelde behoefte om het vandaag beter te doen dan gisteren. Met de inhoud van dit nummer hopen wij bij te dragen in het besef dat hier een schone taak voor de gehele branche ligt.

Lokale GolfMarkt-rapporten

De positieve reacties op de weergave en duiding van de landelijke gegevens is voor de NGF ook aanleiding geweest voor een volgende stap in de informatieverstrekking. Op verzoek van belanghebbenden, aangesloten bij de NGF, worden door ons nu ook lokale GolfMarkt-rapportages verstrekt. De verzoeker kan aangeven welke beschikbare gegevens weergegeven moeten worden en voor welke postcodegebieden dit moet gebeuren. Op

basis van zo'n rapport ontstaat dan een actueel beeld van de eigen gegevens van de baan/club, die over een aantal jaren zijn vergeleken met soortgelijke banen/clubs in de regio en de landelijke gemiddelden. Dit kan leiden tot waardevolle inzichten in nieuwe kansen en mogelijke strategieën. Sinds de eerste editie zijn nu reeds 47 van dergelijke rapportages gemaakt. U kunt een dergelijk rapport opvragen bij Olivier Somer > olivier@ngf.nl



"GolfMarkt heeft voor de Amsterdam Old Course veel goede informatie gebracht om onze plannen en ambities te formuleren. Met de informatie kunnen we binnen specifieke aandachtsgebieden in en om Amsterdam onze drie open dagen en vier inloopzondagen (thema: let's play golf) promoten."

**Annick Schreuder, Clubmanager
Amsterdam Old Course**

"Vanuit Het Rijk Golfbanen matchen we continu onze eigen gegevens uit onze database met de markttrends van de NGF. Zo hebben wij een goed beeld of wij met succes meer penetratie en meer golfrondes genereren in de postcodegebieden in onze omgeving waar de golfers wonen."

**Hans Blaauw, Algemeen Directeur
Het Rijk Golfbanen**

"Een compliment voor GolfMarkt. Het biedt goede globale informatie. Ik gebruik deze cijfers met name om te bepalen welke doelgroep(en), en dan ook met name gerelateerd aan onze banen, voor mij haalbaar zijn. Het is voor mij in grote lijnen een bevestiging van de marktwerking en het brengt je op nieuwe ideeën."

**Carlo van Tour, Directeur Golfbaan
Crimpenhout en Golfbaan de Stok**



Een sportieve ambitie voor elke golfer

Een sportieve ambitie is 'wat iemand wil bereiken in de sport'. En dan hebben we het niet alleen over iets extreems als een olympische medaille of spelen in de Ryder Cup. Een sportieve ambitie is persoonlijk en kan voor iedereen anders zijn.



Een sportieve ambitie van een golfer van 69 jaar met clubhandicap 47 kan bijvoorbeeld zijn om zo lang mogelijk met een redelijk niveau te blijven golfen met vrienden, voor de gezelligheid. Of om binnen een jaar handicap 28 te halen. Beide ambities geven een andere invulling van de golf gerelateerde activiteiten. Om op 69-jarige leeftijd zo lang mogelijk te blijven golfen, heeft deze golfer baat bij een golfprofessional die kennis heeft van fysiek; hoe verandert het fysiek van een oudere golfer, welk effect heeft dit op de swing en hoe kunnen blessures zoveel mogelijk worden voorkomen. Verder zal deze golfer veel waarde hechten aan een gezellig clubhuis (sociale omgeving). Voor de sportieve ambitie van een handicapverlaging heeft de golfer baat bij een goede begeleiding van een gekwalificeerde golfprofessional, die weet waar de winst te halen is voor de (iets) oudere golfer. Verder zal deze golfer waarschijnlijk intensief mee willen doen aan (prestatieve) clubactiviteiten, zoveel mogelijk golfen en regelmatig Q-kaarten willen spelen. Deze golfer zal regelmatig te vinden zijn op de oefenfaciliteiten waar het korte spel getraind

kan worden. Dus: andere sportieve ambities, andere behoeften.

Sportieve ambitie als thema?

Hoe past dit onderwerp in een blad over statistieken, trends en ontwikkelingen? Uit statistieken blijkt dat de golfsport in populariteit nog steeds toeneemt en dat het merendeel (ruim 65%) van de golfers zich nog in de eerste 3 stappen van het 9-stappenplan bevindt: niveau NGF-Golfbaanpermissie tot en met EGA Exact Handicap 36. We kunnen ook wat cijfers met elkaar in verband brengen: bijvoorbeeld dat golfers zonder homecourse (inclusief Stichting Golf-sport) met name te vinden zijn in de stappen 1 tot en met 3 (NGF-golfbaanpermissie – handicap 37) en dat de meest actieve clubleden te vinden zijn in de stappen 3 tot en met 6 (handicap 53 – 15.1). Een lagere handicap leidt tot meer spelen? Of is het andersom? In ieder geval zijn golfers met een lagere handicap over het algemeen ook meer actieve golfers. En juist om de activering van de golfer is het te doen. Actieve golfers zorgen voor meer gespeelde rondes op de golfbaan en kiezen vaker voor clublidmaatschap. Activering van bestaande clubleden zorgt voor meer betrokkenheid bij de club en meer ledenbehoud (minder uitstroom). Het was een trend, of een gewoonte, om ieder zijn of haar eigen weg

te laten vinden in de golfsport en de golfopleiding. Dit leidt echter niet automatisch tot meer actieve golfers.

Wie is verantwoordelijk?

De conclusie kan alleen maar zijn dat het activeren van (potentiële) golfers, en dus de opleiding van deze golfers - of nog breder, het invulling geven aan hun sportieve ambitie - in toenemende mate een verantwoordelijkheid van het bestuur, de baaneigenaar en de golfprofessional zal worden. Zij zullen allen de sportieve ambitie van de golfers moeten (onder)kennen en er zorg voor moeten dragen dat spelers van elk niveau aan hun golfspel kunnen werken.

De tijd dat de golfschool erbij werd gedaan of bewust op afstand werd gehouden, is voorbij. Zowel voor ledenbehoud als ledenwerving is duidelijkheid over wat de golfer op elk niveau kan bereiken in golf van het allergrootste belang. Golfers kunnen verder gaan dan handicap 54; misschien is dit voor velen pas het begin. Het 9-stappenplan is ontwikkeld om aan alle onduidelijkheid over de golfopleiding een einde te maken en iedereen, of het nu om een ervaren golfer of om een beginner gaat, duidelijk te maken wat er mogelijk is in golf. Alle kennis in het 9-stappenplan is gebundeld in overzichtelijke stappen, zodat de golfer ook echt weet wat hij van de golfprofessional mag verwachten. Het is aan de besturen en de baaneigenaren om als driehoek met de golfschool/ golfprofessional dit traject voor de (potentiële) golfer duidelijk te maken en zich te inzetten voor het realiseren van zijn of haar sportieve ambitie.

De rol van de club, als het gaat om sportieve ambities, gaat verder dan het indelen van competitieteams, het regelen van competitietrainingen of het organiseren van wedstrijden. De rol van de club is het (her)kennen en stimuleren van de sportieve ambities van alle leden. Om hierin te kunnen faciliteren, zullen afspraken moeten worden gemaakt met de golfprofessional en de baaneigenaar over onder andere lesaanbod en oefenfaciliteiten.

Het kunnen beschikken over een golfschool en faciliteiten die in de behoeften van alle golfers voorzien, van heel jong tot heel oud en van recreatief tot competitief, zal steeds meer gaan behoren tot de kerntaken van de golfbaan en golfclub. Dit worden ook steeds meer kernwaarden. Bij de keuze van de golfprofessionals zal steeds meer worden beoordeeld of hun vaardigheden en aandachtsgebieden (bijvoorbeeld jeugd of fysiek) aansluiten bij de sportieve ambities. De golfprofessional zal een volledig lesprogramma moeten bieden, waarin een leven lang sporten en de sportieve ambities van alle golfers centraal staan. Het organiseren van dit lesaanbod, communicatie hierover en het 'vullen' van de lessen is een gezamenlijke verantwoordelijkheid van alle drie de partijen. De golfprofessional investeert in het aanbod, de club en de baaneigenaar spannen zich in om de doelgroep te benaderen en te enthousiasmeren. Om ook faciliteiten optimaal te benutten, is het belangrijk te weten welke behoeften er zijn. En als een golfbaan dan de investering van een faciliteit op zich neemt, dan zal er een inspanningsverplichting van de club gevraagd mogen worden om gebruik te waarborgen.



A wide-angle photograph of a golf course on a sunny day. In the background, there is a large, two-story clubhouse with a dark roof and many windows. Several people are visible on the green grass in the foreground, some standing and some walking. The sky is clear and blue.

Actieve golfers kiezen vaker voor clublidmaatschap

Sportief beleidsplan

De uitdaging is om te weten wat de sportieve ambities van uw leden zijn en hoe u daarin kunt faciliteren met onder andere geschikte oefenfaciliteiten, beschikbare lessen, lidmaatschappen, producten, wedstrijden en andere activiteiten. Hiertoe zou men een onderzoek onder de leden kunnen doen naar wat de behoeften zijn. Het is dan wel van belang de behoefte te peilen op basis van het te ontwikkelen lesaanbod, niet uitgaande van al bestaande programma's. Bestaande programma's zijn vaak niet (volledig) ingericht op activering van een groot deel van de leden en veel meer gericht op enkele leden die sporadisch les nemen als het even niet lukt met het spel. De NGF kan u helpen bij het maken van zo'n enquête. > m.voermans@ngf.nl

Als bestuur of baaneigenaar zou men in een sportief beleidsplan de behoeften naar doelgroep kunnen indelen. Doelgroepen kunnen bijvoorbeeld worden ingedeeld op spelniveau, maar ook op leeftijd. Ook het verschil tussen recreatieve en competitieve spelers is van belang. Bij elke doelgroep kan dan bepaald worden wat er nodig is.

Bij jeugdspelers denken we bijvoorbeeld aan groei, het uiterste uit hun golftalent halen. Hiervoor kunnen groepslessen en begeleiding door opgeleide vrijwilligers worden georganiseerd. Deze doelgroep vraagt

Bestaande programma's zijn vaak niet ingericht op activering van de leden

om een veilige lesomgeving, inzet van veel vrijwilligers en een golfprofessional die affiniteit heeft met jeugd.

Het uiterste uit je golftalent halen, kan ook een sportieve ambitie zijn van een beginnende golfer, ongeacht leeftijd. Of misschien het halen van een niveau waarop je zonder veel stress mee kunt doen aan wedstrijden. Als je je zekerder voelt in het spel, zul je eerder meedoen aan wedstrijden en/of andere groepsactiviteiten. Deze doelgroep vraagt om goede begeleiding in de golfopleiding, groepsactiviteiten om kennis te maken met de sport en de golfbaan en aangepaste wedstrijden voor beginners.

En natuurlijk kennen we allemaal die hele fanatieke golfers, verliefd op het spel, die bijna elke dag op de golfbaan te vinden zijn. Een groep die vaak om niets vraagt, want ze vinden blijkbaar zelf hun weg wel. Hier zal een actieve benadering van de golfprofessional om gezamenlijk met andere fanatieke golfers de laatste stappen in het 9-stappenplan te zetten een toegevoegde waarde hebben.

Golfschool De Kurenpolder, een onderscheidend concept

Een mooi voorbeeld van een goed functionerende golfschool die met een onderscheidend concept de markt bedient, is Golfschool De Kurenpolder op Golfbaan Hank. Head-professional Niels van Koolwijk heeft samen met de andere 'partners' - golfclub en exploitant - de zo belangrijke driehoek goed ingevuld. "Samenwerking is zeker in deze tijd essentieel", aldus Van Koolwijk. "Over het waarom hoeft je het eigenlijk niet eens te hebben. Nieuwe golfers wil je op een zo goed mogelijke wijze kennis laten maken met de sport. Als je dat enthousiast en open doet, dan heb je al zo veel gewonnen. Aan de andere kant heb je de mensen die al wat langer of zelfs heel lang spelen. Ook zij moeten het gevoel hebben dat er iets voor hen wordt gedaan. Dat kan bijvoorbeeld heel goed met het 9-stappenplan."

Golfschool De Kurenpolder werkt op basis van een aantal gouden regels:

- Deel je kennis met de andere partners.
- Denk goed na wat je doelgroep is en stem daar je plan van aanpak op af.
- Stel een gevarieerd pakket van producten samen.
- Zorg voor een goed salesplan. Weet dus precies wat je aan wie aanbiedt.
- Gebruik de sterke kanten van alle partners om de doelgroepen te bereiken.
- Hoe behoud je je huidige golfers? Zorg dat ook zij zich welkom blijven voelen.
- Blijf contact houden met al je golfers.
- Regelmatig overleg met de andere partners is van belang. Betrek daar waar nodig ook – bijvoorbeeld – de medewerkers van receptie, shop en restaurant bij.
- Sta niet stil: een plan van aanpak is een levend document. Blijf je golfers verrassen.

> www.golfschooldekurenpolder.com

Olympische ambities



Voor de NGF komen er ook ambitieuze jaren aan. Nu golf olympisch wordt, heeft de NGF er een taak bij gekregen: zich met toppgolf focussen op het jaar 2016 en 2020.

Het is aan de NGF de eer én de zware taak om olympische kandidaten te creëren voor de spelen van 2016. NOC*NSF stelt namelijk voorwaarden aan deze olympische status en ambities. Hiervoor is een toppgolfprogramma ontwikkeld op olympisch niveau. Dit jaar maakt de NGF al een begin met het ondersteunen en begeleiden van de olympische kandidaten Dewi-Claire Schreefel, Christel Boeljon en Joost Luiten. Het is de bedoeling om hier in de toekomst nog een speler aan toe te voegen.

Toppgolfprogramma

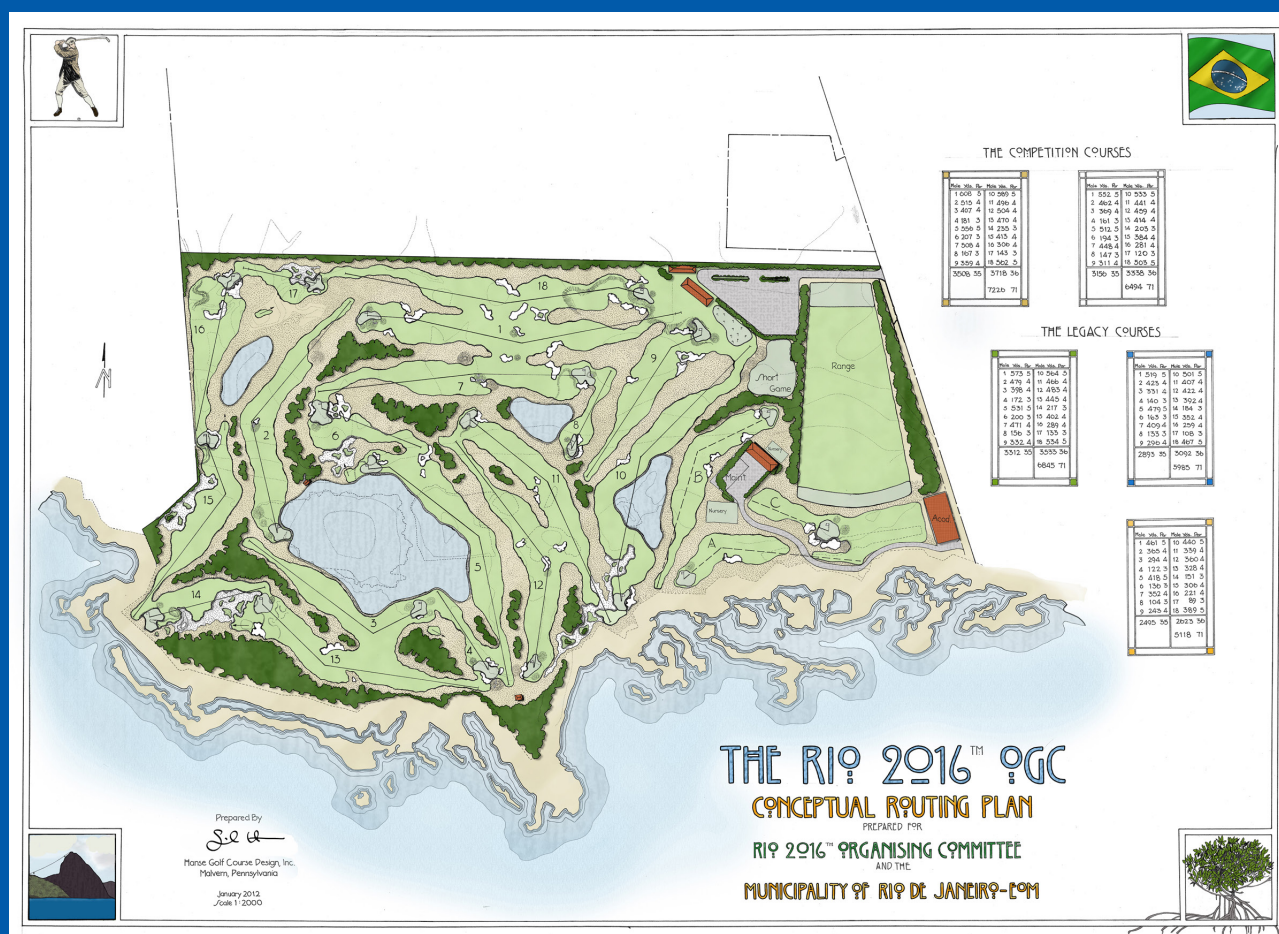
Het toppgolfprogramma zal zijn uitwerking hebben op de breedtesport. Hierbij spelen de sportieve

ambities van een nieuwe generatie jonge golfers een belangrijke rol bij.

Vanuit die breedtesport moeten nieuwe talenten zich ontwikkelen, zodat er uit die kweekvijver een aantal toptalenten naar boven komt, die mee kunnen doen aan de Olympische Spelen. De rol van de golfprofessional en de golfclub wordt hierin dan een belangrijke. Vooral in het herkennen en stimuleren van talenten en door hun ambities te kennen.

Ook de NGF-coaches werken hard aan hun kennis. Tevens worden de criteria voor de selecties aangescherpt om een betere focus te krijgen.

We gaan spelers selecteren op hun kwaliteit. Dat betekent dat er met een kleinere selectie en meer middelen proberen op olympisch niveau te komen. Het hebben van een olympische ambitie is er een van keihard werken en goed kijken naar het totaalplaatje. Het zijn ambitieuze plannen, maar wel haalbare.



Golf staat sinds meer dan een eeuw weer op de olympische agenda. Het winnende plan voor de olympische golfbaan in Reserva de Marapendi in Barra da Tijuca is van architectenbureau Hanse Golf Course Design uit Pennsylvania. > www.rio2016.com >

3 golfers persoonlijke doelen

Ingrid Stam

65 jaar, handicap 26 (Stap 5)

Lidwien van der Reep

49 jaar, handicap 9.2 (Stap 8)

Robbert Sloos

17 jaar, handicap 9.1 (Stap 8)

Voor deze editie zijn drie golfers geïnterviewd met uiteenlopende sportieve ambities. Wat drijft hen? Waar focussen zij zich op met betrekking tot hun golfspel en hoe geven ze invulling aan hun ambities?

Ingrid Stam

Ook senioren kennen een sportieve ambitie volgens Ingrid Stam (65 jaar, lid van Golfclub Olympus, spelend op Golfbaan De Hoge Dijk). Sinds mei 2010 speelt zij golf en heeft nu handicap 26. Vanaf het begin was ze enorm gemotiveerd om zichzelf sportief te ontwikkelen. Eén woord was hierbij heel belangrijk: zelfvertrouwen.

“Voor dit jaar heb ik de ambitie om mijn handicap te verlagen naar 18. Hiervoor speel ik veel Q-kaarten en neem een keer in de maand les bij mijn pro.” Enthousiast begint Ingrid Stam te vertellen over golf: “Ik speel best regelmatig, meestal op maandag, woensdag en vrijdag en dan nog in het weekend. Ja, ik ben echt verslaafd geraakt aan het spelletje. Ik moet nog wel werken aan mijn korte spel, chippen en pitchten. Ook zou ik meer lengte kunnen maken. Maar ik sla wel altijd mooi recht!”

Kosten

“Vorig jaar had ik iedere week les bij mijn pro, maar vanwege het kostenplaatje neem ik nu een keer in de maand een baanles bij mijn pro. Meer lessen zit er voorlopig niet in, hoewel ik ze nog wel nodig heb. Ik heb een goede pro, hij benadert mijn spel positief en ondersteunt mij mentaal. Dat geeft mij enorm veel zelfvertrouwen.”

“Soms speel ik ook wedstrijden. Nu ik recent lid ben geworden van Golfclub Olympus hoop ik er meer te gaan spelen. Momenteel speel ik altijd met mijn vaste golfmaatjes. Trainen doe ik afwisselend op De Hoge Dijk en in Eemnes, bij de Goyer Golf & Country Club. Hoewel ik wel interesse heb, heb ik me nog niet verdiept in de competitie. Dat ga ik nog uitzoeken, mogelijk kan meedoen bijdragen aan mijn persoonlijke ambitie.”

Het was raak!

“Een van mijn drives om te blijven golfen, is dat ik er echt fit en slank bij blijf. Ik merk dat wel als ik tijdens de wintermaanden minder speel. Daarnaast vind ik het ook heerlijk om buiten te zijn. Ooit ben ik bij toeval in contact gekomen met golf, tijdens een



familieweekend. Geheel onvoorbereid en op slippers stond ik daar op de driving range. Het was gelijk raak! Ik ben vervolgens op les gegaan en nu een paar jaar verder heb ik handicap 26!”

Zelfvertrouwen

“Mijn belangrijkste drive is toch zelfvertrouwen. Vol zelfvertrouwen durf ik nu de baan op en dat motiveert mij om steeds meer te spelen. Dat was in het begin wel anders, ik ervoer een drempel om te spelen met spelers die een lagere handicap hadden dan ik. Graag had ik gezien dat ik, als beginnende golfer, meer in contact was gekomen met gelijkgestemden, om samen de baan in te gaan. Spelen met gelijkgestemden is goed voor het zelfvertrouwen en de persoonlijke ontwikkeling. Dan blijft zo’n speler ook niet te lang hangen op beginnersniveau. Mijn advies is ook: meer begeleiding voor de beginner, zodat deze vol zelfvertrouwen de baan op gaat!”

Lidwien van der Reep

49 jaar, lid op De Haenen en Princenbosch.

Ambitieuze en gedreven, zo kan speelster Lidwien omschreven worden. Gegrepen door de golfsport is zij regelmatig op de golfbaan te vinden. Een van haar ambities heeft ze recent gehaald: het behalen van een single handicap.

“Vijf jaar geleden begon ik met golf. Ik haalde toen mijn golfvaardigheidsbewijs. Tijdens dat traject wist ik het al: dit is leuk! Voorheen heb ik jarenlang hockey en tennis gespeeld. Daarin was ik ook erg actief en gedreven. Maar uiteindelijk heb ik voor golf gekozen. Helaas ben ik te laat begonnen met golf. Ik zal de techniek niet meer zo goed leren als een kind.”

Single handicap

“Ik ben een longhitter en ik kan goed de greens raken. Putten kan beter en ik werk dan ook aan mijn putt-techniek. Mijn persoonlijke ambitie was om binnen vijf jaar een single handicap te hebben. Dat heb ik het afgelopen jaar net gehaald met 9.2!”

“Aan het begin van dit jaar ligt de focus op de competitie, daar verheug ik me weer op. De competitie is voor mij een manier om toch teamsport te bedrijven in een sport die vaak solistisch is. Ik ben toch ergens wel een teamsporter. Mijn andere ambitie is om ooit in de hoofdklasse een basisplaats te krijgen!”



Golf gaat voor alles

“Dit seizoen speel ik mee met de Dames 1 van Princenbosch, maar ik blijf ook lid bij De Haenen. Hierdoor speel ik dit jaar twee keer zoveel clubwedstrijden. Ik ben gemiddeld zes dagen per week bezig met golf. Zo train ik met het team 5 uur in de week, naast mijn andere trainingen, en in het hoogseizoen speel ik regelmatig drie rondes per week. Daarnaast maak ik tijd om voorzitter te zijn van de Jeugdcommissie op Princenbosch. Voor de jeugd heb ik ook ambities: meer aandacht voor talenten en een kweekvijver creëren. Ja, golf gaat voor alles!”

“Via De Golf Academie houd ik alles bij: mijn lessen, de feedback, diverse filmpjes en mijn stappenplan. Op deze wijze heb ik goed aan mijn handicap kunnen werken. Mijn grootste drive is de passie voor golf. Dit is mede mogelijk door mijn aanleg voor (bal)sporten. Ik merkte wel dat ik in mijn eerste jaar golf spelen beter was dit spel, dan de jaren tennis die ik achter de rug had. Ik wil altijd het beste uit mijzelf halen, mijn spel behouden en waar mogelijk verbeteren.”

Mooie momenten

“Door mijn passie maak ik ook leuke speelmomenten mee, zoals een keer flightgenote zijn van Karlijn Zaanen tijdens de Barometer in Noordwijk. Of via een prijsvraag kunnen spelen met Dylan Boshart. Het was waanzinnig om met de betere amateurs mee te doen! Dat is mij nooit gelukt met hockey.”

“Golf gaat voor alles”

Robbert Sloos

17 jaar en lid van de Goyer Golf & Country Club. Sinds Robbert eind 2011 zijn GVB heeft gehaald, is het met zijn ontwikkeling snel gegaan. Samen met zijn pro Jan Maarten Nijhoff is hij vorig jaar hard aan de slag gegaan, waardoor zijn handicap enorm is gedaald, naar 9.1.

“Ik ben samen met Robbert echt vanaf nul begonnen en we hebben eerst gewerkt aan zijn techniek”, aldus Jan Maarten Nijhoff, pro op de Goyer Golf & Country Club. “Vanaf dag een had Robbert al een natuurlijke houding. Waar anderen jaren over doen, zit de totale golfbeweging er al bij hem in. Tevens is hij sportief en heeft hij een goed balgevoel.”

Aanleg en motivatie

Robbert vult aan: “Ik heb geen angst om te slaan. Mijn drives zijn goed, ik sla recht en heb veel lengte. Mijn swing kan echter wel verbeterd worden, zeker

Trainen onder alle omstandigheden



“Mijn grootste drive is mijn broer voor blijven”

nu ik op een hoger niveau ga spelen. Mijn scores moeten lager. Ik heb nu nog steeds een extra slag nodig om bij de pin te komen. Daarnaast ga ik ook aandacht geven aan mijn korte slagen, die van tussen de 60 en 100 meter.”

“Robberts snelle ontwikkeling is een mix van talent en aanleg, anders zouden we dit soort ontwikkelingen meer zien bij golfers”, vervolgt Jan Maarten. “Maar het is er ook een van de motivatie. Zijn broer Tom, die twee jaar jonger is, heeft dezelfde instelling én ontwikkeling. Hij is afgelopen jaar tot handicap 13.4 gekomen. Ze trekken zich echt aan elkaar op en gaan ook de sportieve strijd aan, waardoor ze steeds beter worden.”

Golf als teamsport

Robbert: “Voor het komend jaar is het mijn ambitie om een handicap rond de 6.0 te behalen. Ook wil ik vaker meedoen aan wedstrijden en toernooien, dat heb ik vorig jaar te weinig gedaan. Ik train ieder weekend 2 tot 3 uurtjes en daarna speel ik nog eens 18 holes. Doordat ik nog scholier ben, heb ik nu weinig tijd om golf te spelen. Mogelijk dat als ik in 6 vwo zit, er iets meer tijd vrijkomt om meer te lessen en te spelen. Daarnaast speel ik een keer in de week tennis.”

Dit jaar doe ik mee aan de jeugdcompetitie, om zo meer wedstrijdervaring op te doen en sociaal bezig te zijn. Hierdoor kan ik ook op andere banen spelen en de sportieve strijd aangaan met andere teams.”

Jan Maarten vult aan: “Hiermee laten we zien dat golf ook een teamsport kan zijn en dat de jongeren met elkaar bezig kunnen zijn. Het worden maatjes, maar gaan ook de strijd met elkaar aan!”

Aandacht voor ambities

“Als pro probeer ik bij te dragen aan de ambitie, maar Robbert moet het echt zelf doen. Ik zorg wel voor een positief gevoel en dat hij in vorm blijft. Voor dit jaar wil ik met hem meer bezig zijn op de baan, meer course management en mentale coaching. Hem laten zien dat de slechte ballen beter worden! Om verder te komen is de aandacht voor zijn ambitie heel belangrijk.”

Dat ondervindt Robbert vooral bij het tennis: “Op mijn tennisclub krijg ik weinig aandacht voor mijn ambitie en blijf ik voor mijn gevoel onder mijn niveau hangen. In tegenstelling tot golf, waar de pro mij stimuleert en motiveert met goede tips, zodat ik me kan ontwikkelen.” Jan Maarten vult aan: “Als begeleiders er niets aan doen, dan verdwijnt de motivatie voor de sport en dan haakt iemand af. Zeker bij de jeugd ligt dat extra gevoelig. Enthousiasmeren dus!”

“Maar...mijn grootste drive blijft toch wel mijn broer voor blijven!”, sluit Robbert lachend af.

Spelersstatistieken: appels met appels vergelijken



Golf is een sport die zich uitermate goed leent voor het analyseren van statistieken. Indien een golfer zijn statistieken een heel seizoen bijhoudt, ontstaat een goed overzicht van de sterke en zwakke punten in zijn spel.



Statistieken Daan Huizing

	Jaar 2008	Jaar 2012
Fairways gemiddelde:	68.2%	70.1%
Fairways per ronde:	9.5	9.8
Greens in Regulation:	67.2%	68.8%
Greens per ronde:	12.1	12.4
Putts per ronde:	30.2	29.0
Putts per hole:	1,7	1,6
Putts per GIR:	1,8	1,7
Totaal aantal Sand Saves:	15/29	26/51
Sand Saves gemiddelde:	51.7%	50.9%
Totaal aantal Up and Downs:	143/239	144/227
Up and Down gemiddelde:	59.8%	63.4%
Par 5's in twee:	6.9%	19.3%
Par breakers:	18.3%	24.9%
Bounceback:	20.9%	26.7%
Scorings gemiddelde:	72.7	70.0
Par 3 Gemiddeld: (Gem. score)	3.00	3.10
Par 4 Gemiddeld: (Gem. score)	4.12	3.99
Par 5 Gemiddeld: (Gem. score)	4.81	4.59

Bron: www.degolfacademie.nl

Hierdoor is uitstekend vergelijkingsmateriaal voor handen dat inzicht geeft in de kwaliteiten van een speler. Deze informatie is nuttig voor speler, coach en beleidsmaker. Ook beleidsmakers (binnen een club) die te maken hebben met topgolfbeleid, kunnen hun voordeel doen met statistieken. Hoe meer cijfers (over meerdere jaren) voor handen des te beter het beeld. De club, of meer specifiek de technische commissie en de golfprofessional, kunnen met deze informatie een evenwichtig plan van aanpak maken voor speler en/of competitieteam. Indien de gegevens tegenvallen of niet verbeteren, zal het beleid wellicht moeten worden herzien of tenminste tegen het licht worden gehouden. Statistieken kunnen dit inzichtelijk maken.

De Golf Academie

Het interpreteren van statistieken vergt wel enige kennis en nauwkeurigheid. Ze kunnen niet zomaar klakkeloos worden overgenomen. Daarnaast is het belangrijk om 'appels met appels' te vergelijken. Daan Huizing (22 jaar), de hoogst gerankte amateur golfer die Nederland gekend heeft, is sinds een aantal maanden golfprofessional. Op het eerste gezicht zijn de statistieken van Daan uit het jaar 2012 versus 2008 niet zo verschillend (zie tabel). Toch heeft Daan zich enorm ontwikkeld in deze vier jaar. Bekijk de cijfers nog eens goed en er zijn opmerkelijke verschillen te noemen. Om te beginnen is het scoringsgemiddelde verbeterd van 72.7 naar 70.0. Dit betekent, een verbetering van 10 slagen (!) op een 4-daags toernooi over 72 holes. Dat verschil is groot te noemen. De verbetering van het scoringsgemiddelde is mede te danken aan het putten. Het aantal putts per ronde is verbeterd met 1 slag (van 30 putts per ronde naar 29). De cijfers uit 2012 van Daan zijn vergelijkbaar met de top 50 van de Europese Tour en soms zelfs beter. Daan houdt deze nauwkeurig bij en heeft mede hierdoor een weloverwogen beslissing kunnen nemen om professional te worden.

De Golf Academie is o.a. opgezet om statistieken eenvoudig te kunnen bijhouden en analyseren. Ook zijn er short game oefeningen en drills te vinden. Deze worden toegelicht door middel van video's. Hiermee is De Golfacademie geschikt voor speler, golfprofessional en club en een uitstekend middel om de ontwikkeling van talent te monitoren. > www.degolfacademie.nl

Organisatiestructuren in de sport

Wat u verenigt: sportieve ambities!

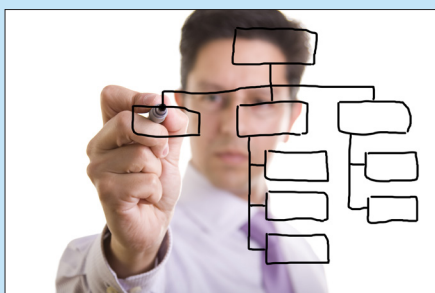
door Berend Rubingh

Door een gezamenlijk verzoek van de NGF en de NVG om als spreker betrokken te zijn bij hun Congres en Themadag ben ik onlangs ondergedompeld in de golfwereld. Mijn bijdrage aan het filmpje Back to Basics van de KNVB over modern verenigingsbestuur heeft beide organisaties naar mij toe geleid. In dit filmpje maak ik een vertaling van mijn kennis en ervaring over (het besturen van) verenigingen, sportmarketing en veranderingsprocessen naar de huidige verenigingen binnen het voetbal. Maar golf is geen voetbal. En een golfclub is heel anders dan een voetbalvereniging. Als u dit zegt, heeft u natuurlijk helemaal gelijk. En ook niet.

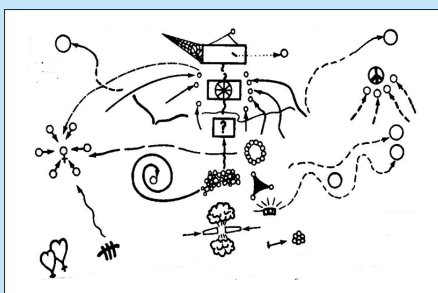


In de afgelopen jaren heb ik onderzoek gedaan naar het functioneren van de vereniging en met veel sportbestuurders gesproken. Op basis hiervan heb ik ontdekt dat er eigenlijk drie ideaaltypische 'motoren' zijn voor het functioneren van de sportvereniging. Allereerst is er de traditionele vorm, namelijk die van 'verenigen', we doen het met z'n allen, we zijn gelijkgestemden en organiseren de zaken op basis van onderlinge solidariteit. Samen de schouders eronder. Dit is de manier waarop veel verenigingen functioneren of trachten te functioneren. Trachten, omdat het niet zo goed meer lukt al die schouders te mobiliseren. Vrijwilligers zijn moeilijker te vinden en te motiveren. We proberen dit probleem dan op te lossen door meer vacatures te plaatsen en mensen kleinere taken voor te schotelen. Of, als ook dat niet lukt (wat vaak het geval is), de contributie te verhogen en het vrijwilligerswerk door betaalde krachten te laten invullen. Met andere woorden, we zijn meer met een bedrijfsmatige aanpak bezig, compleet met

businessplannen, sponsorplannen, organogrammen en functieprofielen. Het oude vrijwilligerswerk wordt afgekocht en de vereniging functioneert op basis van ruil- of marktmechanismen, zoals een bedrijf. Dit is de tweede motor voor het functioneren van de vereniging, 'ruil'. Ik wil golfen, de club biedt mij die mogelijkheid en dat kost geld, dus ik betaal daarvoor. Net als bij de kapper! We functioneren dus meer als een bedrijf, ik noem deze club ook wel een 'sportserviceclub', in plaats van de hiervoor benoemde 'sportvereniging'. Als derde motor kan er soms een andere partij zijn die activiteiten van de club kan 'bepalen'. Een goed voorbeeld hiervan is een gemeente die de club subsidie geeft om daarmee jongeren aan het bewegen te krijgen of overlast op straat te voorkomen. Nu werken we dus voor een andere partij, bij veel sporten vaak een maatschappelijke partner, en treden we op als een soort taakorganisatie. In dat laatste geval moet er heel goed samengewerkt worden en zullen goede overeenkomsten en afspraken gemaakt moeten worden. Voorgaande drie 'motoren' lopen in de sportvereniging vaak door elkaar en daardoor functioneert het vaak niet. Zo vraagt het aansturen van leden die samen de schouders eronder zetten een geheel andere benadering dan de leden die zich als klant gedragen. Datzelfde geldt als wij als vereniging in opdracht van de gemeente iets in de samenleving voor elkaar willen krijgen. Ervaring wijst uit dat het inzicht hebben in deze verschillende 'motoren' van belang is voor het aansturen van je vereniging. Uiteindelijk gaat het



Zo zien we onze vereniging



Dit is de grillige werkelijkheid



Hier willen we naar toe



Berend Rubingh

Berend Rubingh, van huis uit deskundig in verandermanagement, is door zijn ervaringen in de sportwereld vooral specialist op het gebied van sportmanagement, sportmarketing en organisatiestructuren in de sport. De NGF is geïnteresseerd geraakt in zijn inbreng voor de Themadag door zijn samenwerking met de KNVB in het filmpje over modern verenigingsbestuur: Back to Basics. Wij nodigen iedereen uit om het filmpje op de website van de NGF te bekijken. Berend weet op een (ogenschijnlijk) eenvoudige, humoristische, maar vooral zeer deskundige wijze processen en relaties te doorgronden.

om een strategisch bewustzijn, wie zijn wij eigenlijk? Meer een traditionele vereniging, een sportservicebedrijf of een club die een verlengstuk van een andere organisatie is? Voorgaande heeft grote gevolgen voor de rol- en functieopvatting van de verschillende betrokkenen, waaronder vooral het bestuur. Een traditionele vereniging vraagt om informele contacten, charismatisch en motiverend leiderschap, waarbij een beroep op solidariteit, saamhorigheid en

verantwoordelijkheid wordt gedaan. De sportserviceclub vraagt veel meer om professioneel management om goede professionele diensten te kunnen leveren aan de klanten. De club die een opdracht van een ander uitvoert, is afhankelijk van een goede relatie en van de intenties van die andere partij.

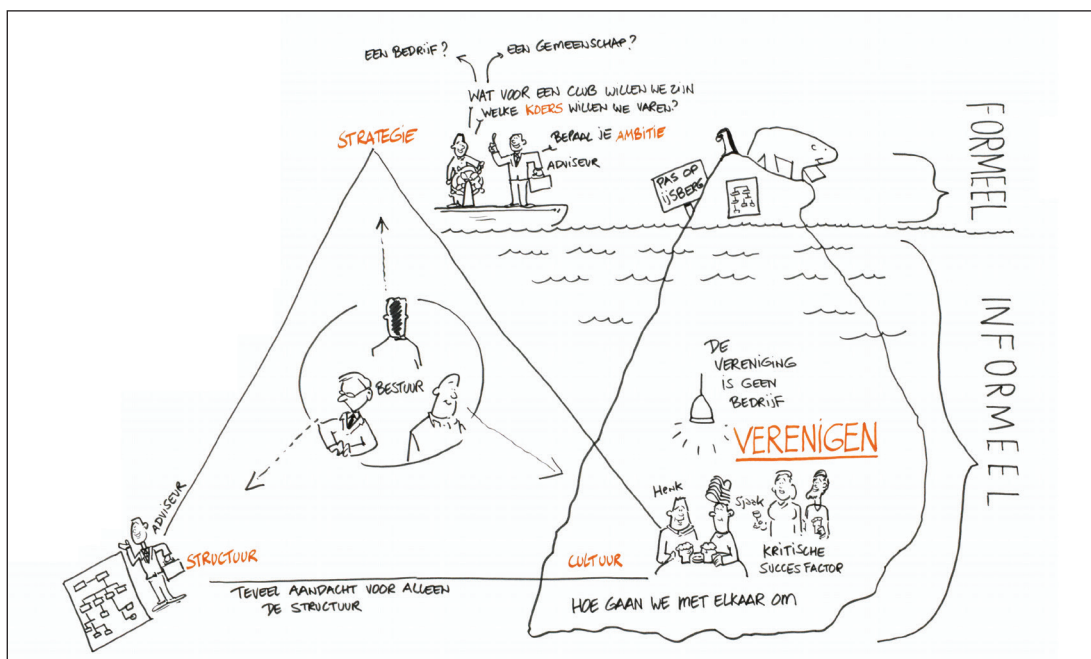
Ook in golfclubs zijn deze drie variaties te onderscheiden. Deze onderkennen en daarop inspelen, is de uitdaging, vooral daar waar ze door elkaar lopen. Dat vraagt leiderschap, management en stakeholdermanagement op hoog niveau!

En als dan duidelijk is welke 'motor' de golfclub of golfbaan (de sportvereniging) draaiende zou moeten houden, dan kunnen de volgende vragen zijn: wat biedt u uw leden of klanten en op welke manier? Naar mijn mening is het belangrijkste dat sport biedt, de belangrijkste toegevoegde waarde van elke sportvereniging (onafhankelijk van de 'motor'), of het nu gaat om jeu de boules, hockey, voetbal of golf, de 'vereniging' van mensen. Dit verenigen

"Wie zijn wij eigenlijk?"

(samenbrengen) kan op vele manieren: samen met een groep meedoen aan een wedstrijd is een vorm, maar twee mensen die samen 9 holes golfen is ook een voorbeeld.

De tijd dat het bieden van golf faciliteiten, toegang tot een golfbaan, voldoende was om mensen in de sport te verenigen, is voorbij. In de huidige maatschappij willen mensen op hun eigen manier invulling geven aan hun sport: als actief of minder actief beoefenaar, recreatief of competitief, in een grote of kleine groep,



Dit is een fragment van een illustratie die oorspronkelijk is gemaakt voor de KNVB. De 'problematiek' in sportclubs is universeel, zoals hier te zien is.

betrokken als vrijwilliger bij een club of als klant. Met als belangrijke basisbehoefte van mensen: het in contact komen en blijven met andere mensen en een bijdrage leveren met je kennis, kunde en ervaring. Dit betekent dat u, als golfclub of als golfbaan, zult moeten nadenken over wat het voor de mensen betekent om lid te zijn bij uw golfclub of om te golfen op uw baan. Voorziet u in de behoeften die er zijn? Hoe betreft u (potentiele) leden en golfers? Hoe maakt u dat ze zich blijvend verbonden voelen met uw club, uw baan? Hoe zorgt u ervoor dat mensen in contact komen met andere mensen? Maakt u gebruik van de mogelijkheden en de 'ontmoetingsmomenten' (de momenten waarin een golfer in contact komt met uw club of baan) die uw club of baan biedt? Als ik bijvoorbeeld als niet-golfende vader met mijn zoontje van 6 langskom om te zien of de golfsport iets voor hem is, hoe ervaar ik dan de club, de baan? Wie vertelt mij over de club? Hoe word ik betrokken bij activiteiten? Voelen wij ons dan meteen welkom of is de vereniging er meer voor de huidige leden, de incrowd? Als ik al heel lang lid ben van uw club, wat zijn dan mijn clubervaringen? Wie kent mij? Hoe word ik om inzet gevraagd?

En laat ik dan meegaan met de redenering van de NGF (een sportbond) dat de sport bindt; als de liefde voor de sport is wat al uw leden en potentiële leden bindt, dan is het goed om de sportieve ambities van uw leden te kennen, daarin te faciliteren, en die ambities te gebruiken om de 'vereniging' te vinden.

Berend Rubingh en de NGF

In navolging op de betrokkenheid van Berend Rubingh bij de Themadag van 2013, wordt er een vervolgotraject ingezet om golfclubs en golfbanen te ondersteunen bij het bespreekbaar maken en beantwoorden van vragen als:

- Hoe functioneert onze golfclub/golfbaan (welke 'motor' is dominant)?
- Waarom zijn wij een 'vereniging'; wat verenigen wij?
- Wat leveren wij?
- Voor wie doen we dat?
- Hoe binden wij leden en klanten?

Als u vragen heeft over dit onderwerp kunt u contact opnemen met Ramón van Wingerden

> wingerden@ngf.nl.

Eerste NGF Themadag

Het afgelopen jaar zijn tijdens regionale en landelijke overleggen diverse onderwerpen aangedragen. Onderwerpen waar golfclubs, golfbanen, bestuursleden en exploitanten meer informatie over wilden. Vaak werden er ook vragen gesteld als: 'Wat doen andere clubs/banen?', 'Hoe hebben andere clubs/banen het aangepakt?' 'Wat werkt wel en wat werkt niet?' Voor de NGF is dit de aanleiding geweest voor het organiseren van Themadagen. De NGF heeft als doel met de Themadagen te inspireren, kennis bijeen te brengen, kennis te delen en natuurlijk ook kennis op te bouwen over de verschillende onderwerpen. Op de eerste Themadag 'Leren mét en ván elkaar' op zaterdag 9 maart 2013 waren er de volgende workshops:

Wat verenigt u? Hoe kunt u leden en klanten binden? • **Voorkomen en verzekeren** Met welke risico's heeft u te maken en hoe zijn deze te beperken? • **De winst van marktoriëntatie** Hoe pakt u een marktanalyse aan en hoe dan verder? • **Wat alle golfers bindt: een sportieve ambitie** Hoe kunt u de sport inzetten om golfers aan u te binden? • **Effectieve interne en externe communicatie.** Inzichten over (on)mogelijkheden, en wat wel en wat niet te doen? • **Wat is uw financiële strategie?** Wat zijn voordelen, nadelen en consequenties van gewenste financieringsvormen? • **Erfpacht, natuurschoonwet, WOZ en fiscaliteiten** Hoe kan kennis over deze zaken u voordeel bieden?

Opvolging

Wat ons betreft zijn het geen vluchtige dagen, waarin mensen elkaar treffen en weer naar huis gaan. De dagen kunnen en zullen aanleiding zijn voor vervolgacties, zoals verzamelen en verspreiden van informatie, verzorgen van handboeken/werkboeken inzake relevante onderwerpen (op website of via andere naslagwerken) of nadere invulling geven bij golfclubs of golfbanen onder begeleiding van een deskundige.

Voor vragen over NGF Themadagen kunt u contact opnemen met Ramón van Wingerden, 030 – 242 63 70 > wingerden@ngf.nl

WAAR KAN IK SPELEN? ▶

WAAR KAN IK LEREN GOLFEN? ▶

WAAR KAN IK LID WORDEN VAN EEN CLUB? ▶

IK WIL MEER WETEN OVER GOLF. ▶

Sinds 18 oktober 2012 is de site www.waarkanikgolfen.nl beschikbaar. De doelstelling is om traffic te genereren naar de websites van golfbanen, golfclubs en golfprofessionals.

Het initiatief is ontstaan door een toenemende vraag om informatie over waar men kan golfen (met bijv. de NGF Golfbaanpermissie of het Golfpaspoort) van zowel de golfers als de golfbanen.

Daarnaast bestond er nog geen verzamelwebsite waarop alle golfclubs en golfprofessionals te vinden waren. De Nederlandse Golf Federatie heeft actie ondernomen om in deze informatie te voorzien.

De gegevens van de website worden door de golfclubs, golfbanen en golfprofessional zelf ingevoerd, waardoor altijd de meest actuele informatie zichtbaar is. Komend jaar zal de NGF via diverse kanalen de website promoten, zodat elke golfer

uiteindelijk bij een golfbaan, golfclub of golfprofessional van zijn of haar keuze terecht kan.

Op de site is onder meer te vinden dat 119 golfbanen in samenwerking met 246 golfprofessionals golflessen verzorgen volgens het 9-stappenplan. De NGF-Golfbaanpermissie wordt door 102 golfbanen geaccepteerd als minimale toelatingseis voor de golfbaan. Slechts 9 golfclubs in Nederland beschikken nog over een wachtlijst.

Aangemaakte profielen:

200 golfbanen

240 golfclubs

385 golfprofessionals

Bezoeken sinds oktober:

27.509 bezoekers

142.207 pagina's

Aan de slag met De Golf Academie



De online ondersteuning die De Golf Academie golfers en golfprofessionals biedt, is geschikt voor elke golfer van elk niveau en voor alle leeftijden. Het is het digitale verlengstuk van het 9-stappenplan.

De Golf Academie

De ontwikkeling van de Golf Academie is 10 jaar geleden begonnen. De naam van het platform was destijds Totalgolf en had als doel om de topgolfers van Nederland te ondersteunen. Voor dat niveau is het wenselijk om toegang te hebben tot goede statistieken. Meten is weten! De potentie van dit platform is echter groter en hoeft zich niet te beperken tot de betere golfer, want iedere golfer met een sportieve ambitie kan gebruik maken van De Golf Academie.

Met de komst van het 9-stappenplan is De Golf Academie uitgebreid, waardoor deze aansluit bij een breder publiek. Het geeft inzicht in de vorderingen van een golfer en biedt daarnaast de mogelijkheid om samen met de golfprofessional een leshistorie op te bouwen. In combinatie met relevante statistieken geeft dit de golfer en de golfprofessional handvatten voor het bepalen van de volgende aandachtsgebieden.

Binding

Met De Golf Academie kan de golfprofessional in contact blijven met de golfer en heeft hij/zij een goed inzicht in de ontwikkeling van de golfer. Naast een analyserende rol kan de golfprofessional de binding vergroten met de golfer door te informeren naar de resultaten van zijn trainingen, wedstrijden en

oefenronden. Het versterken van de relatie met de golfer is voor de golfprofessional, de golfclub en de golfbaan essentieel. Voor de twee laatstgenoemde partijen ligt hier ook een belang om de golfer kennis te laten maken met De Golf Academie. Het bepalen van de sportieve ambitie kan een speerpunt zijn in het beleid voor het verbeteren van de spelvaardigheid. Hiermee wordt het plezier in golf vergroot, en dat stimuleert weer de binding van de golfer met de golfbaan of golfclub.

5.638

golfers hebben zich aangemeld

340

golfprofessionals hebben een coachingsaccount

ong. 10.000

bezoeken per maand
aan www.degolfacademie.nl

Dashboard

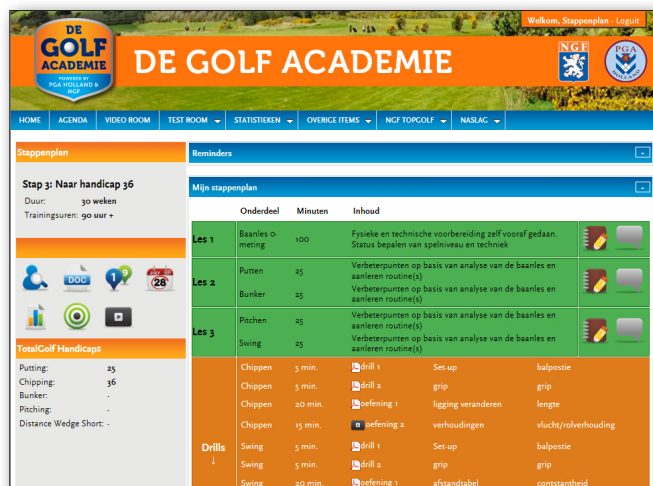
De NGF zal het komende jaar de functionaliteiten van De Golf Academie gaan uitbreiden en verbeteren aan de hand van ervaringen uit de markt. Voor dit jaar staat de Professional/Golfclub dashboard in de planning, waarmee zowel de golfprofessional als de golfclub in een oogopslag zien hoe er door de golfer of het clublid wordt gewerkt aan de sportieve ambitie. Deze gegevens kunnen worden gebruikt om invulling te geven aan het technisch beleid van de golfclub of golfbaan. Tevens wordt er een app ontwikkeld, waarmee de golfprofessional zijn smartphone of tablet kan gebruiken als coachingstool. Later in 2013 is deze voor iedereen beschikbaar.

Gratis voor NGF-leden

Voor alle golfers die zijn aangesloten bij de NGF is de registratie bij www.degolfacademie.nl gratis. De golfer kan zich eenvoudig aanmelden door middel van zijn NGF-nummer en het barcodenummer dat achterop de NGF-pas zichtbaar is.

Voor vragen met betrekking tot De Golf Academie kunt u een e-mail sturen naar

> support@degolfacademie.nl.



De volgende stap



Extra kaarten en statistieken in de digitale bijlage van GolfMarkt:
[> Klik hier](#)

Nulmeting

In de eerste uitgave van GolfMarkt presenteerden wij een aantal inzichten op basis van de getoonde gegevens waarvan de weergave in zekere zin als een nulmeting beschouwd kan worden. De belangrijkste inzichten waren:

- **gestage groei golfsport**
- **vergrijzing biedt de golfsport vooral kansen**
- **competitie blijft populair**
- **overzicht speelsterkte maakt uitdagingen voor de golfers en de markt inzichtelijk**

Hierbij werd benadrukt dat de gegevens aanleiding zouden moeten geven om gezamenlijk als branche de schouders te zetten onder de uitdaging om golfers te stimuleren zich in sportief opzicht verder te ontwikkelen en te streven naar de volgende stap in het 9-stappenplan.

In de relatief korte periode die verstreken is na GolfMarkt #1 zijn, wat betreft de statistieken, geen spectaculaire ontwikkelingen te noemen. De gestage golfbeweging van aantal spelers door het jaar heen is in de grafiek op de volgende bladzijde te zien. Deze eindigt voor 2012 in een toename van 6.909 golfers

Aantallen 2011-2012

(peildatum 31-12)

Golfers met homecourse	3%	↑
Golfers zonder homecourse	10%	↑
Golfers Stichting Golfsport	-4%	↓

ten opzichte van 31 december 2011 tot het totaal van 388.493. Wel merken we hierbij op dat de recente maanden januari en februari 2013 naar verwachting aanleiding zullen geven voor een tussentijdse terugkoppeling met betrekking tot de ontwikkeling van de verschillende categorieën golfers.

Met betrekking tot de daling van 4% van het aantal golfers aangesloten bij de Stichting Golfsport in 2012 het volgende. Sinds een aantal jaren is het beleid van de NGF erop gericht om personen die contribuant zijn van de Stichting te bewegen de overstap naar een golfclub te maken. Onder meer door het maken van verenigingsgidsen, de lancering van de website www.waarkanikgolven.nl en het sluiten van de 'voordeur' van de Stichting per 1 april 2013, doet de NGF er alles aan om het aantal geregistreerde golfers van de Stichting te laten dalen ten gunste van de NGF-Leden. De daling die de cijfers tonen, zijn dus voor een groot deel terug te voeren op dit beleid.

Doelgroepgericht

Met betrekking tot de voornoemde uitdaging hebben wij gemeend bij te dragen door de volgende stap te zetten door de tweede editie in het teken te stellen van het thema Sportieve Ambities. Onder meer door verdergaand inzicht te verschaffen in de speelsterkte van de golfers volgens het NGF 9-stappenplan per categorie én naar leeftijd hopen wij aanleiding te geven tot meer doelgroepgerichte benaderingen in de branche.

Daarnaast zijn we tot een indeling van de golfbanen gekomen en zijn deze verdeeld op basis van speelsterkte in twee categorieën:

- Qualifying voor EGA Exact Handicap
- Qualifying voor EGA Clubhandicap

Bij de cijfers in GolfMarkt:

De gegevens in deze publicatie hebben als peildatum 31 december 2012 en zijn afkomstig uit het centrale gegevens-bestand van de NGF (tenzij anders aangegeven).



49.602

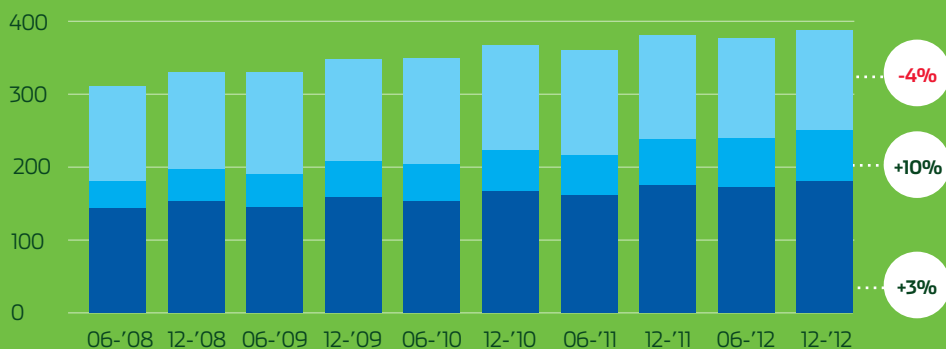
**13% van alle golfers
bevindt zich in Stap 5
(Handicap 28-20.1)**

Kerncijfers maart 2013

388.493
geregistreeerde golfers
in Nederland op 31/12/12

Aantallen golfers

Ontwikkeling golfers 2008-2012 (aantallen x 1.000)

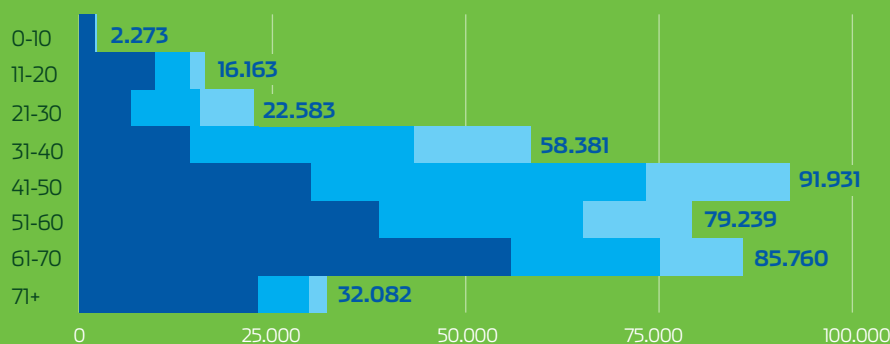


● Golfers met homecourse
● Golfers Stichting Golfsport
● Golfers zonder homecourse

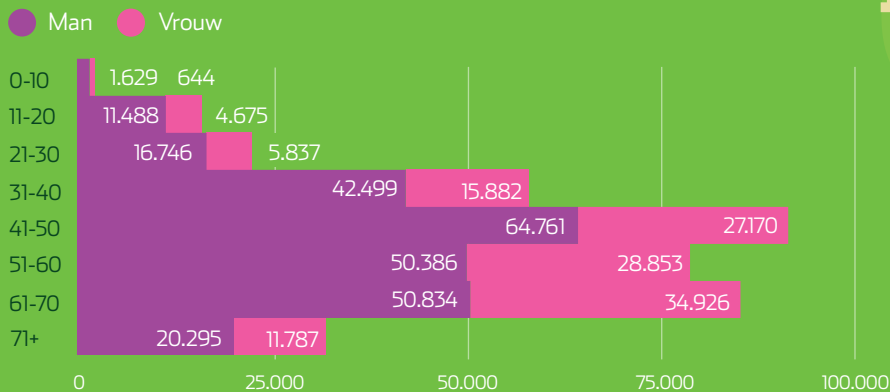
Stijging '11-'12

-4%
+10%
+3%

Verdeling golfers naar leeftijd per categorie



Verdeling golfers naar leeftijd en geslacht



34%
heeft een
handicap van
36
of lager



24%
van alle
golfers
is tussen de
41 en 50
jaar oud



Speelste

- Stap 1 (Golfbaan)
- Stap 2 (Clubhouse)
- Stap 3 (Clubhouse)
- Stap 4 (Hcp. 35)
- Stap 5 (Hcp. 28)
- Stap 6 (Hcp. 20)
- Stap 7 (Hcp. 15)
- Stap 8 (Hcp. 9)
- Stap 9 (Hcp. <4)

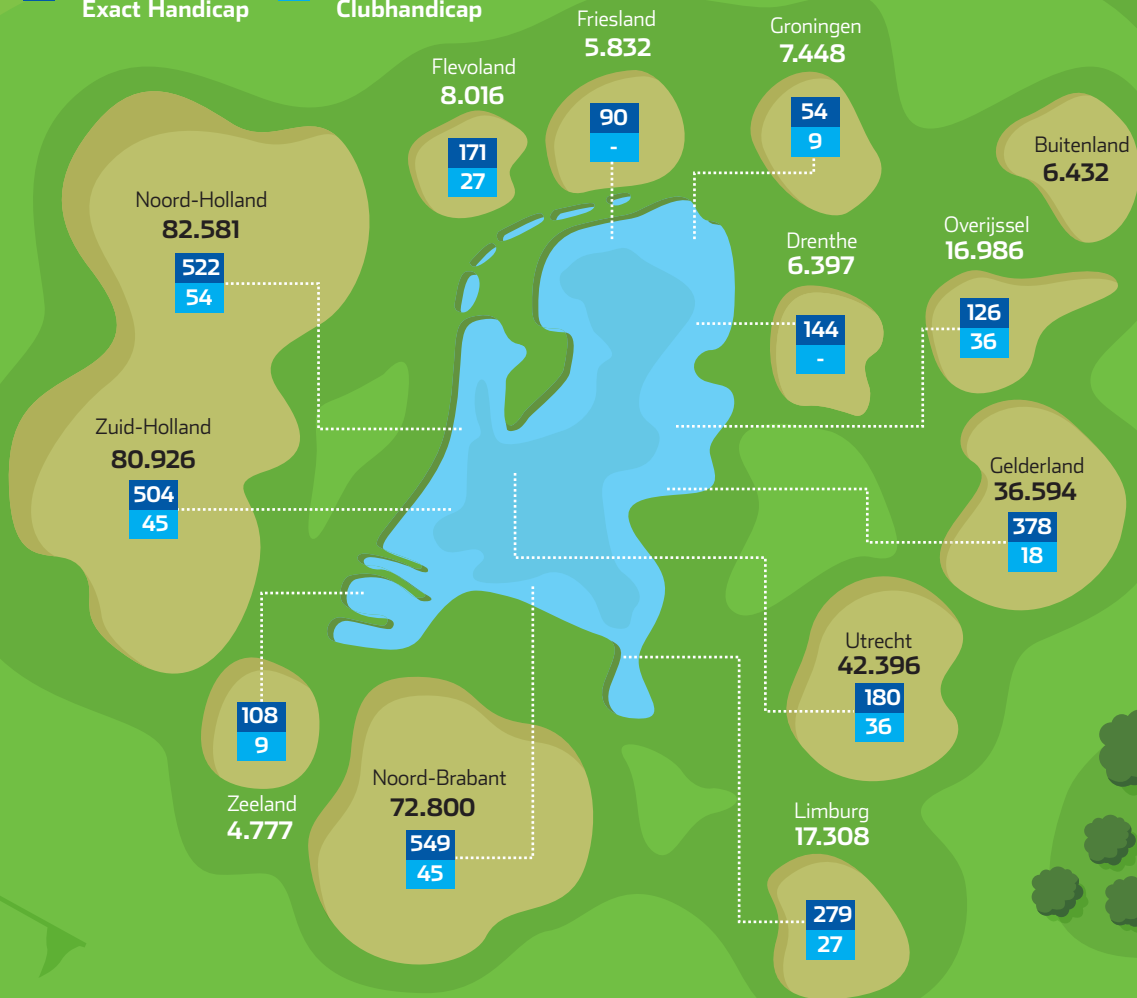
Er zijn
Nederlands
5.5
golfer
met
sin
handicap

Aantal golfers en holes per provincie

Holes EGA
Exact Handicap

Holes EGA
Clubhandicap

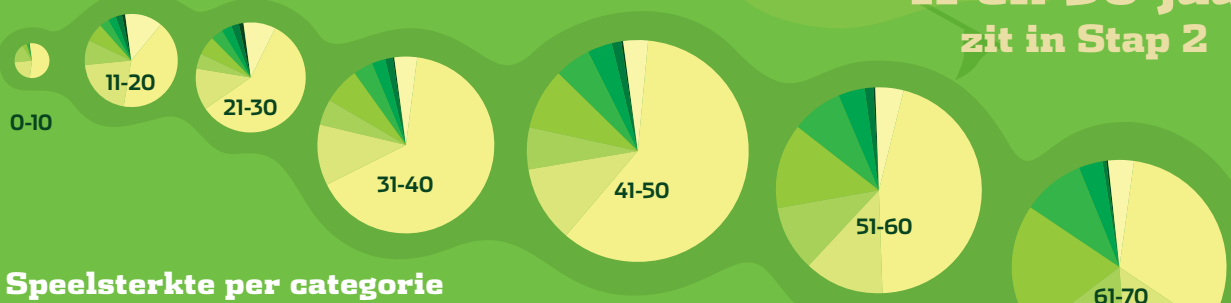
+2%
toont in
Noord- of
Holland



Markte volgens het NGF 9-stappenplan

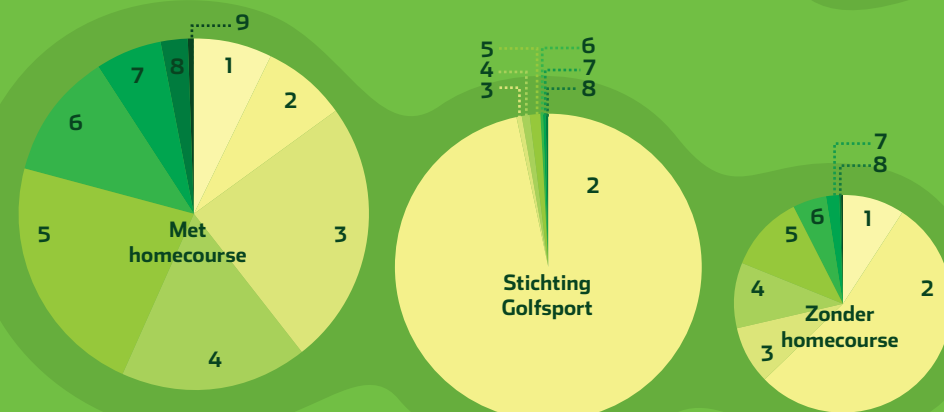
(anpermis
ndicap 54)
o. 53.9-36.0)
5.9-28.1)
3.0-20.1)
0.0-15.1)
0.0-10.0)
9-4.4)
4)

Speelsterkte per leeftijdscategorie



Speelsterkte per categorie

ijn in
erland
577
fers
een
ngle
dicap



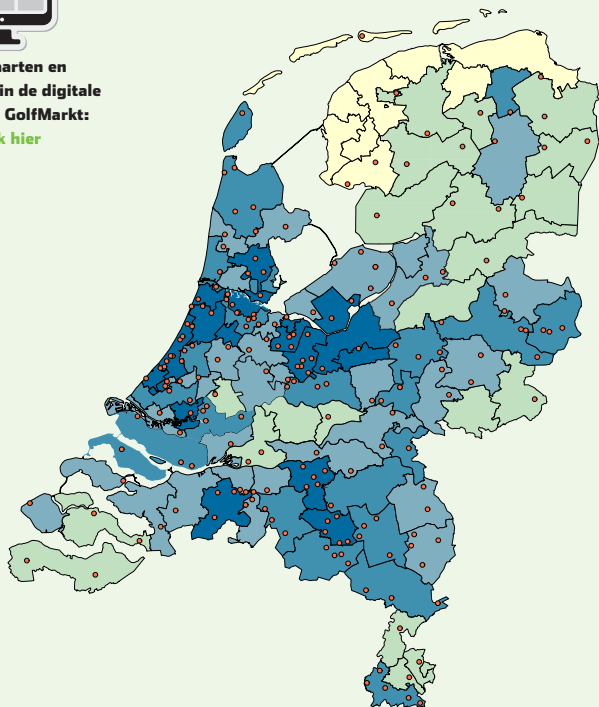
Bijna
60%
van de golfers tussen
41 en 50 jaar
zit in Stap 2

Extra kaarten en
statistieken in de
digitale bijlage
van GolfMarkt:

> Klik hier

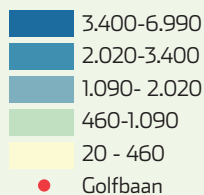


Extra kaarten en
statistieken in de digitale
bijlage van GolfMarkt:
> [Klik hier](#)



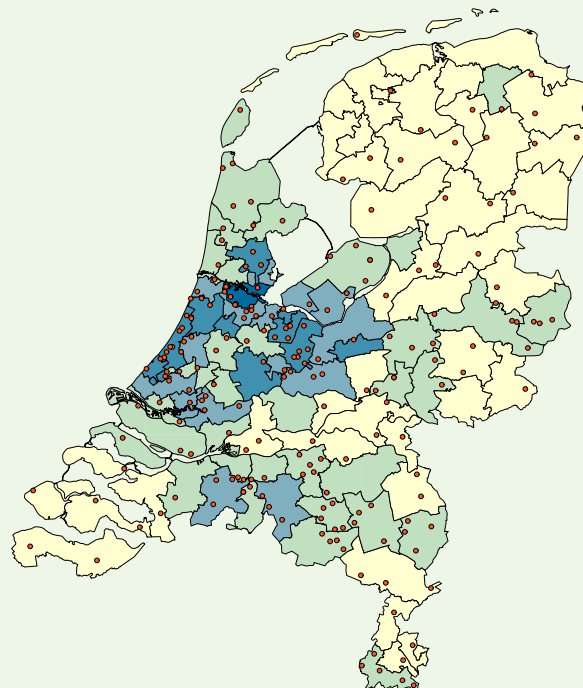
180.439

**golfers
met homecourse**



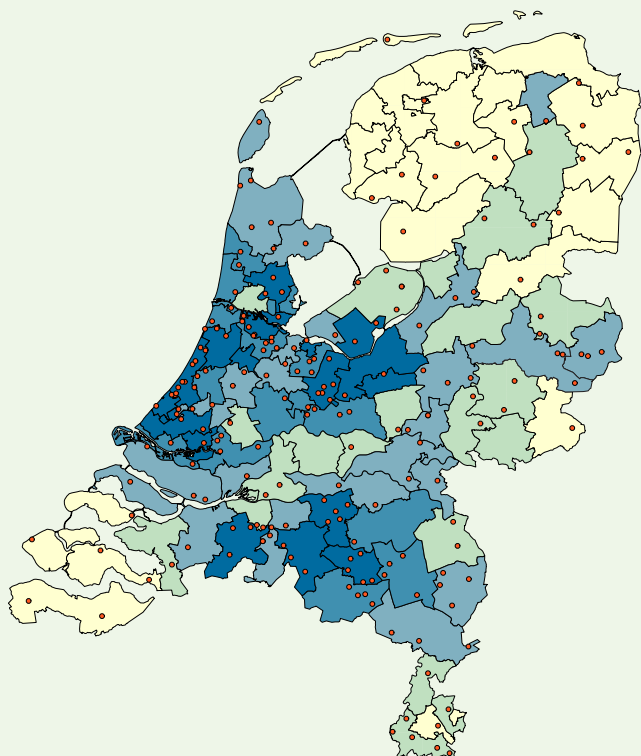
69.986

**golfers
zonder homecourse**



138.068

**golfers
in de Stichting Golfsport**



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

Kwalificatiestructuur Sport



In Nederland streven de sportbonden verenigd in NOC*NSF naar professioneel en dus goed opgeleid sportkader. Onderling hebben zij daarom afspraken gemaakt over de te onderscheiden niveaus van het sportkader. Niveaus die aansluiten bij Europese afspraken en door het Nederlandse ministerie van VWS zijn erkend.

Er zijn 5 niveaus bepaald waarop een persoon examen kan doen in de golfsport. Hieronder is in een infographic aangegeven wat een persoon op elk niveau kan en weet. Het is van groot belang dat de gebruikers van de Kwalificatiestructuur Sport (KSS), de clubs en de banen, weten wat ze van een golfprofessional op elk niveau kunnen verwachten.

Een persoon die het diploma **Niveau 1** heeft behaald, heeft de NGF-opleiding tot Jeugdcoach gedaan. Deze opleiding wordt alleen gegeven aan vrijwilligers van clubs die deelnemen aan Committed to Jeugd.

Het diploma Golfinstructeur **Level 2** geeft aan dat een persoon als Jeugdcoach kan werken, golf op scholen kan geven en clinics en introductielessen op de golfclub kan verzorgen. Hier wordt de term

Level 2 in plaats van Niveau 2 gebruikt, om aan te sluiten op de kwalificaties van de CIOS-opleidingen voor sportleraren.

Indien een persoon mensen wil opleiden tot Clubhandicap 54 en aansluitend tot maximaal handicap 18, dan is minimaal **Niveau 3** vereist (B-professional). Hier geldt een uitzondering: B-professionals die zijn opgeleid en gediplomeerd vóór juni 2009 zijn ook getoetst op het lesgeven aan mensen met een handicap van 4 tot 18.

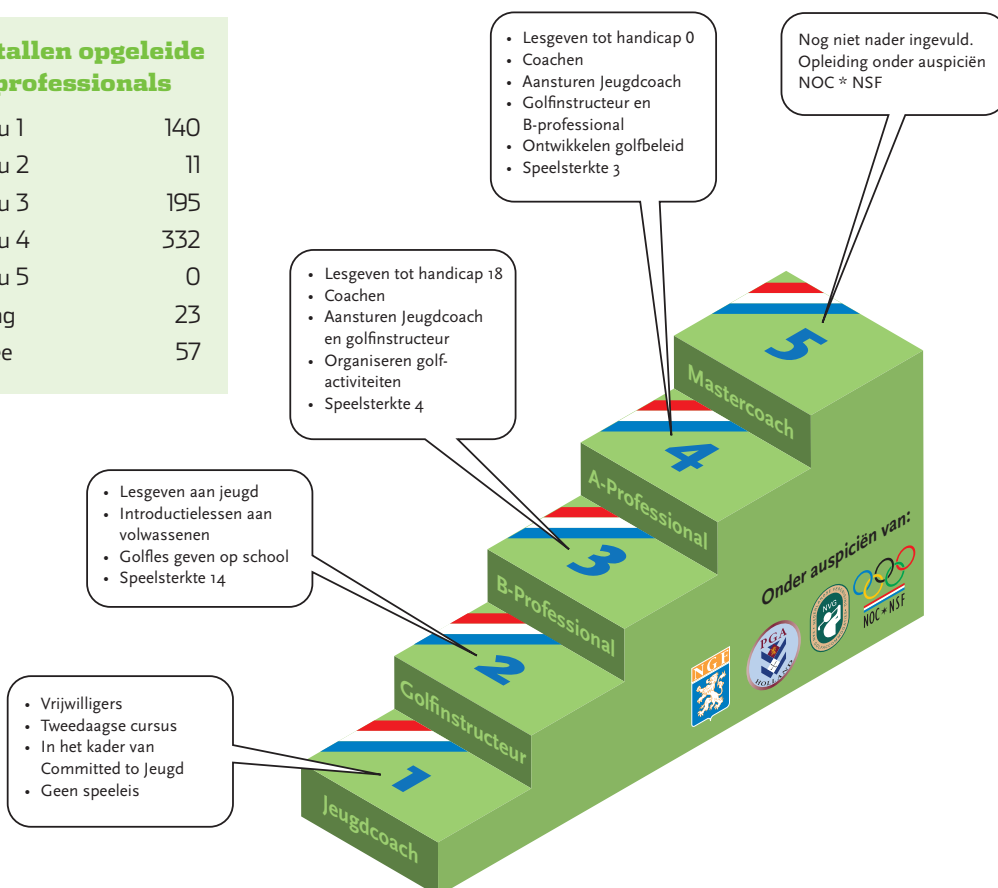
Een golfprofessional die ambitieus is en naar **Niveau 4** (A-professional) wil doorgroeien, dient te voldoen aan het gestelde profiel waarin coaching en het lesgeven aan betere spelers twee van de kerntaken zijn.

Tot slot is er een **Niveau 5**. De specifieke competenties voor golf op dit niveau dienen nog bepaald te worden. Dit betekent dat een diploma Niveau 5 volgens de huidige KSS golf nog niet uitgegeven kan worden.

Op www.waarkanikgolfen.nl is voor elke golfprofessional vermeld voor welk niveau deze opgeleid is.

Aantallen opgeleide golfprofessionals

Niveau 1	140
Niveau 2	11
Niveau 3	195
Niveau 4	332
Niveau 5	0
Playing	23
Trainee	57



“Dit is geen tijd om achterover te leunen”

Gertjan van de Groep
Voorzitter Golfclub Anderstein



Op het 100 hectare grote landgoed Anderstein – gelegen bij Maarsbergen – werd 27 jaar geleden een 9-holes golfbaan aangelegd. Die werd in fasen naar achttien en vervolgens naar 27 holes uitgebreid. Golfclub Anderstein heeft 1.105 leden en hoewel het jaarlijkse verloop drie tot vier procent bedraagt, is voorzitter Gertjan van de Groep een tevreden man. “Ik hoor wel andere, meer sombere geluiden van collega-voorzitters.”



De 27-holes baan is eigendom van de vereniging en gelegen op het landgoed van de familie Van Beuningen; deels op de Utrechtse Heuvelrug en deels in de Gelderse Vallei.

De familie Van Beuningen haalde kooien op 25 mei 1986 voor het laatste van het land waar de golfbaan op moest komen, lezen we in het nummer van GOLFjournaal dat in december van 1988 verscheen. “Vervolgens zijn we op 26 mei begonnen”, vertelde Hein van Beuningen aan de verslaggever. “En op 15 september was het land ingezaaid.”

De stallen werden omgebouwd tot een goed geoutilleerd clubhuis en de voormalige groente- en bloementuin maakte plaats voor de oefengreen.

De 9-holes course werd in 1987 voor het eerst

bespeeld en een jaar later vond de officiële opening plaats. Hein van Beuningen behaalde in die tijd zijn greenkeepersdiploma. De familie was niet alleen eigenaar, maar zorgde dus ook voor het onderhoud van de course, die zoals gezegd naar 27 holes is uitgegroeid.

“Jarenlang betaalden we als club één bedrag voor de huur en het onderhoud aan de eigenaar”, aldus Van de Groep, die nu 3,5 jaar voorzitter is van Golfclub Anderstein. “Van die constructie wilden we een paar jaar geleden af. Van gastspelers en leden van bezoekende competitieteams kregen we steevast te horen dat Anderstein een leuke baan was, dat we gastvrij waren en dat het op de club gezellig was. Helaas werd er ook vaak aan toegevoegd dat het zo jammer was dat de baan er niet goed bij lag.”

Inmiddels zijn huur en onderhoud van elkaar losgekoppeld. De firma De Ridder voert op basis van objectieve maatstaven en in nauwe samenwerking met de baancommissie een goed onderhoudsbeleid. “Ik ben ervan overtuigd dat we Anderstein door deze beleidswijziging nadrukkelijk op de kaart hebben gezet”, zegt Gertjan van de Groep. “De kwaliteit van

de baan is in veel opzichten beter geworden. Dat is niet alleen de mening van de leden, maar ook die van competitietegenstanders en gastspelers. En wat die laatste categorie spelers betreft; zij en de bedrijfsleden zijn samen goed voor een belangrijk deel van de inkomsten van de club."

"We hadden – en hebben – de ambitie om de baan steeds beter en mooier te maken"; vervolgt de voorzitter. "Dat is dus ook op sportief gebied een belangrijk uitgangspunt; op een kwalitatief goede en uitdagende baan is het niet alleen plezieriger spelen, maar is ook de uitdaging groter om van jezelf een betere golfer te maken. Als we bijvoorbeeld kijken naar onze greens, dan kunnen we constateren dat de snelheid dit jaar omhoog zal gaan naar acht of hoger op de stimpmeter. Dat is vergeleken met andere banen misschien een bescheiden doelstelling, maar voor ons is het een hele stap, waar ik trots op ben." Golfclub Anderstein is er ook trots op om de gevarieerde baan – met een Vallei-, Heuvelrug- en Heidelus – via wedstrijden met anderen te delen. In 2012 was de club gastheer van bijvoorbeeld een NGF-wedstrijd en van een Jeugd Open. Dit jaar staat er wederom een Jeugd Open gepland en zijn ook een Senior Open en een wedstrijd van de PGA Holland aan het programma toegevoegd.

"Hoewel Golfclub Anderstein het qua ledental nog steeds goed doet, is dit geen tijd om achterover te leunen", waarschuwt Van de Groep. "Het is belang-

rijk dat de club zich op juiste wijze profileert. Dat we inmiddels een kwalitatief veel betere baan hebben, helpt daarbij enorm. Het is een belangrijk selling point. We willen onszelf graag onder de aandacht brengen bij mogelijke nieuwe leden. We doen dat onder meer met experts uit de eigen club. Daarnaast maken wij hiervoor ook gebruik van cijfermateriaal dat ons door de NGF verstrekt kan worden."

Dat er bij Golfclub Anderstein hard aan de weg wordt getimmerd, komt ook tot uiting in de betere prestaties. De eerste competitieteams komen in 2013 uit in de eerste klasse. De 15-jarige Zhen Bontan, die inmiddels deel uitmaakt van de selectie van Jong Oranje, is een topper van wie Van de Groep het een ander van verwacht.

"Ze speelt dit jaar echter wel in het eerste team van De Pan", zegt hij. "Daar heb ik begrip voor. Die club kan als veelvuldig landskampioen iets bieden wat wij nog niet kunnen."

Gertjan van de Groep is 43 jaar oud en heeft handicap 10.0. Hij is nu 3,5 jaar voorzitter van Golfclub Anderstein. Van de Groep is zelfstandig ondernemer en heeft een executive search bureau voor seniormanagement- en directiefuncties in de techniek en industrie.

> www.golfclubanderstein.nl



"We hebben de ambitie om de baan beter te maken. Dan is ook de uitdaging groter om van jezelf een betere golfer te maken."

"Een goed beheerd gastenbestand is de nieuwe wachtlijst"

Drie softwareleveranciers geven hun visie op de huidige golfmarkt. Zij bedienen al jaren talrijke golfbanen en golfclubs met modules voor administratie, reserveringen en wedstrijden. Aan het woord: Richard Knol (Intogolf BV), Laurens Luder (ProwareGolf) en Nico Zwaneveld (E-Golf4U). Over het nut van goede managementinformatie op banen en clubs, een proces dat nog in de kinderschoenen staat.

Wat is jullie visie op de huidige ontwikkelingen in de golfmarkt?

Luder: "De belangrijkste ontwikkelingen die wij voorzien, zijn de differentiatie in lidmaatschappen, het nauwkeurig registreren en volgen van gasten, het belonen van leden en de aandacht voor gastvrijheid. Met differentiatie in lidmaatschappen kan ingespeeld worden op de individuele beleving die een speler geeft aan zijn golfspel."

Zwaneveld vervolgt: "De crisis even buiten beschouwing gelaten, merken wij ook dat de golfer steeds meer een persoonlijke benadering wil. Het abonnement zal steeds meer op de persoonlijke behoeftes moeten aansluiten. De exploitant zal daarnaast ook rekening moeten houden met het type speler om zo een attractieve vorm van lidmaatschap aan te kunnen bieden. Denk hierbij aan dal- of twilight-lidmaatschappen."

Knol: "De informatievoorziening van een golfbaan speelt daar een belangrijke rol in. Een goed managementinformatiesysteem maakt het mogelijk een verregaande differentiatie aan te brengen in het gebruik van de baan, om verschillende abonnementsvormen te implementeren en om een tariefstelling te ontwikkelen die aansluit bij de beschikbaarheid van de baan én de behoeften van de golfer."

Hoe kunnen clubs en banen golfers meer activeren?

Zwaneveld antwoordt: "Een golfer die niet actief is, is lastig te activeren. Zorg vooral als baan dat hij of zij periodiek wordt geïnformeerd en dat het 'aanmelden' zeer eenvoudig gaat."

Luder: "Registreer daarom nauwkeurig de gasten en volg ze. Een goed beheerd gastenbestand is de nieuwe wachtlijst! Stimuleer en beloon hierbij leden om gasten mee te nemen, waarbij het laagdrempelig is om nieuwe gasten uit te nodigen. Eenmaal op

de club moet de beleving beginnen. Het geheim van goede gastvrijheid zit in de voorbereiding. We hebben in Nederland veel mensen met een passie voor golf. Stel die mensen in staat anderen hierin mee te nemen. Open de deuren naar de baan en wordt de plaats waar mensen elkaar (weer) vinden." *Knol:* "De belangrijkste factor, en nauwelijks te meten, is de beleving van de golfer. Dit is waar het uiteindelijk allemaal om draait. Een baan met een matige baanbezetting en een lage opbrengst per ronde kan een fantastische ervaring bieden aan de klant, zodat deze eerder bereid is te lunchen in het clubhuis, hij zijn nieuwe set in de shop koopt en hij graag iedere week les heeft bij de professional om zijn spel nog verder te verbeteren."

"Men zal nauwer moeten samenwerken, meer dan voorheen"

Zwaneveld vult aan: "Hierin moet in de marketingmix de P van professional meer aandacht krijgen. Hij of zij moet nieuwe en bestaande golfers motiveren en enthousiasmeren om terug te blijven komen."

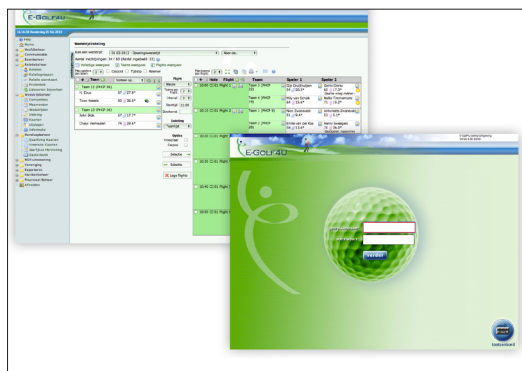
Welke informatie is noodzakelijk voor het management om te kunnen sturen?

Knol antwoordt: "Hoe verschillend golfbanen ook mogen zijn, het is voor iedere baan of club belangrijk om te weten wat de trends zijn, hoe de baanbezetting zich ontwikkelt, hoe de beleving van de golfers is en of er behoefte is aan andere abonnementsvormen."

Zwaneveld: "Zorg vooral voor concrete antwoorden op vragen. Waarom wil een speler op een golfbaan komen spelen? Wat is de reden voor een speler om lid te worden? Wie is de doelgroep? Hoe profileert de baan zich? Is de prijs een issue? Meestal weet de



IntoGolf levert een compleet golfbaan managementsysteem.



E-Golf4U levert systemen voor de vereniging en de exploitant

baan wel wanneer de dal- en piekmomenten zijn, maar zorg voor exacte gegevens. Clubs en banen hebben een schat aan informatie in hun archief staan, waar ze niets mee doen. Zoals naw-gegevens van oud-leden of greenfeespelers.”

Waar zitten de knelpunten in het huidige gebruik van informatie?

Knol: “De focus op de baanbezetting. Minstens zo belangrijk zijn de opbrengst en de kostprijs per golfronde. Deze zijn nog lastiger te meten en te vergelijken, maar het zijn wel essentiële cijfers om een golfbaan te kunnen besturen. In de meeste takken van het bedrijfsleven zijn deze cijfers tot op enkele decimalen achter de komma bekend.”

Luder: “Nu het moeilijker wordt voor clubs en banen om spelers aan te trekken, staan de managers en bestuurders voor een aantal keuzes. Keuzes die alleen gemaakt kunnen worden op grond van een visie ondersteund door juiste managementinformatie. Wij zien goede plannen vaak sneuvelen omdat ze te snel worden doorgevoerd. Bij verandering hoort ook aanpassing, onder andere aanpassing van bestaande (vermeende) rechten waaraan mensen waarde hechten. Veranderingen vragen tijd, het kan soms jaren duren.

Zwaneveld: “Indien de exploitatie van de baan en de vereniging twee aparte entiteiten zijn, dan zullen ze nu nauwer moeten gaan samenwerken, meer dan voorheen. Geen van beide kan de houding aannemen dat ze niets met elkaar te maken hebben.”

Knol breekt tot slot een lans: “Het zou goed zijn als we een standaard zouden definiëren voor het meten van kerncijfers zoals baanbezetting en de kostprijs van een ronde. Een bijna onmogelijke taak die alleen met concessies kan worden volbracht en alleen succes zal hebben als het resultaat breed gedragen wordt. Vandaar dat ik denk dat de NGF het meest voor de hand liggende orgaan is om een dergelijke standaard te verwezenlijken”

- > www.e-golf4u.nl
- > www.intogolf.com
- > www.prowaregolf.nl

“De belangrijkste factor is nauwelijks te meten: de beleving”





“Het gevoel dat golf nóg leuker is.”

Bart Beekmans

Manager Golfbaan Zeewolde

In 1983 werd – met Feije Jaski als grote animator – het idee geopperd om bij Zeewolde, in het Nieuwe Land, een golfbaan aan te leggen. Een jaar later werd Golfclub Zeewolde opgericht en weer een jaar later begon men – in innige samenwerking met de toenmalige Rijksdienst voor de IJsselmeerpolders – met de aanleg van de baan in het eiken- en beukenbos van het Horsterwold.



Dertig jaar na het ontstaan van het idee is Zeewolde uitgegroeid tot een groen paradijs met een oppervlakte van 120 hectare, die voldoende ruimte biedt aan een 27-holes wedstrijd baan en een zogenaamde 9-holes par-3 en -4 baan (qualifying). De club telt 1.250 leden, een aantal dat (als maximum) statutair is vastgelegd.

Het beleid van de club kent drie zogenaamde pijlers: gastvrijheid, de kwaliteit van de baan en sportiviteit. “Dat laatste begrip kun je op twee manieren uitleggen”, zegt Bart Beekmans, manager van de Stichting Openbaar Golf Zeewolde, de eigenaar van de baan. “Natuurlijk is het belangrijk dat golfers goed op de hoogte zijn van de golf- en etiketteregels. Maar we willen als club ook graag dat de leden beter gaan

spelen. En dan heb ik het niet alleen over de mensen die in de competitie uitkomen, maar over de hele club. Ook voor het lid dat 68 is, sinds een jaar of acht speelt en handicap 32 heeft. Senioren maken op veel clubs een groot gedeelte van het ledenbestand uit en dat is op Zeewolde niet anders.”

Sinds een jaar of twee heeft Arno Hovius, een van de pro's van Zeewolde, ook de functie van sportcoördinator. Hij kreeg van het bestuur de opdracht een 'sportplan' te ontwikkelen. Nogmaals, niet alleen voor de competitiespelers, maar ook voor de jeugd en de al genoemde senioren.

Beekmans: “Ik kan wel zeggen dat de uitwerking van dat plan behoorlijk goed is geslaagd. Vorig jaar hebben we de cursus Fitness & Golf georganiseerd en dat bleek een groot succes. Het was de bedoeling om vooral de spelers van vijftig jaar en ouder te laten ervaren hoe je beter voorbereid aan je ronde kunt beginnen. Hoe vaak zie je niet dat mensen uit een auto stappen, hun tas pakken en naar de eerste

tee lopen? Dan weet je al dat het de eerste drie holes niets wordt...”

Dankzij de oefeningen van Hovius en eenvoudige doch doelmatige rek- en strekmiddelen op de driving range beginnen nu meer en meer leden van Zeewolde beter voorbereid aan hun ronde. “Mede door deze aanpak”, zegt Bart Beekmans, “is de gemiddelde handicap voor het derde achtereenvolgende jaar met driekwart handicappunt gezakt.”

Beter golfen levert een lagere handicap op en ook het gevoel dat golf nóg leuker is. En dat is in de tijd dat ledenaantallen onder druk staan een belangrijk punt. “Soms spelen senioren niet zo vaak meer en we wilden hen iets bieden als stimulans.”

Ook de competitieteamen worden op Zeewolde niet vergeten. “We willen graag dat onze eerste teams in de eerste klasse of de hoofdklasse uitkomen”, zegt Beekmans. “En dat is ook het geval. Maar belangrijk is wel dat we dat met onze eigen mensen doen. En daarmee bedoel ik dat we geen spelers van buitenaf gaan aantrekken.”

Bart Beekmans is 57 jaar oud en sinds 9 jaar manager op Golfclub Zeewolde. Hij heeft een hotelschoolachtergrond en heeft o.a. gewerkt bij Slot Zeist en Hotel en Congrescentrum de Reehorst in Ede. Zijn handicap is 20.2.

> www.golfclub-zeewolde.nl

“Door onze cursus Fitness & Golf is de gemiddelde handicap voor het derde jaar met driekwart handicappunt gezakt.”



“Durf te dromen”

Marco Dijkema

Golfprofessional Schaerweijde Golf

Niet op, maar om de hockeyvelden van Schaerweijde in Zeist ligt de 9-holes baan van de golfafdeling van deze club. En er is ook nog een goed geoutilleerde driving range. Op deze accommodatie is pro Marco Dijkema erg trots. “En vergeet de puttinggreen en de chippinggreen niet”, voegt hij er aan toe.



De hockeyclub telt 1.500 leden. Het eerste mannen-team speelt in de hoofdklasse. De hoofdmacht van de vrouwen speelt in de eerste klasse. De golfafdeling van Schaerweijde – opgericht in 1984 – heeft 650 leden. De leden van deze bij de NGF aangesloten C-club bespelen een 9-holes par-56 baan met een maximale lengte van 2.907 meter. De eerste acht holes zijn par-3's. Negen is een par-4: een dogleg naar rechts met de green voor het clubhuis. “Een gemakkelijke baan? Vergeet het maar”, zegt Dijkema “Er zitten een paar lange par-3's tussen”, licht hij toe: “Van bijvoorbeeld 188, 200 en 211 meter. Misschien ben ik bevooroordeeld, maar het is volgens mij de mooiste baan van een C-club in Nederland.” “Schaerweijde ligt midden in een woonwijk”, zegt Marco Dijkema. “Dat zorgt voor onder andere een toestroom van veel nieuwe golfers. Er worden ook

met regelmaat mensen lid die geen tijd hebben om een ronde op een 18-holes baan te spelen of die – als seniorgolfer – dat niet goed meer kunnen. “Het mooie is dat we hier ook veel kinderen hebben die golfen of die gaan golfen. Wat dat betreft is het hier één grote familie.”

De nu 40-jarige Dijkema ging zelf als kind met zijn ouders mee naar de golfbaan. Na een studie make-laardij zag hij dat er meer in het leven was dan het verkopen van huizen en door zijn talent in het golfen, ging hij de pro-opleiding volgen.

“Ik ben les gaan geven in de tijd dat de lesboeken nog bijna automatisch vol kwamen”, aldus Dijkema. “Dat is niet meer zo. Je moet proactief zijn, dingen

Marco Dijkema is anderhalf jaar aan Schaerweijde verbonden. Hij heeft er zijn eigen golfschool, de MD Golf Academy. Daarvoor werkte hij als pro op De Goyer. En passant studeerde Marco Dijkema ook aan het Johan Cruyff Institute in Amsterdam. Hij behaalde er het diploma Master International Management.

verzinnen die golfers – beginners en gevorderden – aanspreken.”

Lekkende paardenshuur

Ooit bestond de oefenaccommodatie volgens Marco Dijkema uit een “lekkende paardenshuur”. Nu kan de pro van Schaerweijde gebruik maken van een uitstekende (verlichte) driving range – inclusief overdekte afslagplaatsen, een kantoortje en een overvloed aan hulpmiddelen.

“Een moderne lesruimte heeft zijn voordelen”, zegt hij. “Maar het heeft ook een groot nadeel. Je werkt namelijk in een ruimte waar andere golfers je nauwelijks aan het werk zien. Je kan ze hierdoor niet altijd de aandacht geven die je graag als golfprofessional zou willen geven.”

Gedrevenheid

Dijkema stond eind januari te popelen om naar de VS te gaan, voor zijn jaarlijkse trainingsweek bij topcoach Mike Bender, die met onder anderen Masters-winnaar Zach Johnson werkt. Stilstaan is achteruitgang, ook in golf. Vandaar dat Marco Dijkema al jaren naar Bender gaat. Hij volgde ook cursussen bij topcoaches als David Leadbetter en Dave Pelz. Sportieve ambitie begint met ‘durf te dromen’, maar dan moet je wel zelf de volgende stap zetten. Dat betekent plannen én investeren. Dijkema deed dat en hij doet dat nog steeds. Hij wordt er zelf een betere pro van en zijn pupillen op Schaerweijde profiteren er volop van. “Mijn lesboek is zelfs in de winter maanden goed vol”, zegt hij. In alles blijkt de gedrevenheid van Dijkema. “Het begint met duidelijkheid en helderheid. Dat is voor je leerlingen heel belangrijk. Daarnaast moet een pro een goede, eigen visie hebben. Enthousiasme is natuurlijk vanzelfsprekend.” Zijn huidige leerlingen ervaren de werkwijze heel positief. Ze willen zelfs tussen de lessen door oefenen met de hulpmiddelen die hiervoor beschikbaar worden gesteld. Ze gaan er ook buiten de les actief mee aan de slag.

9-stappenplan én eigen visie

De toegankelijkheid van de golfsport moet worden vergroot en het verhaal van Marco Dijkema is in dat opzicht heel logisch. Zijn visie sluit prima aan bij die van het 9-stappenplan. Zijn leerlingen ontvangen, afhankelijk van het spelniveau, tijdens de eerste golfles een van de spelersboekjes van het 9-stappenplan. Met zijn eigen visie en hetgeen in de spelersboekjes staat, werkt hij samen met zijn leerlingen aan het realiseren van hun sportieve ambitie. Dijkema houdt de vorderingen bij door middel van aantekeningen in het spelersboekjes. De pro van Schaerweijde maakt ook gebruik van een video systeem waarmee hij de swing van de leerling opneemt.

Deze filmpjes maakt hij allemaal persoonlijk door er een eigen boodschap bij in te spreken.

“Het mooie aan deze werkwijze is dat leerlingen onderling de filmpjes met elkaar uitwisselen om te laten zien welke vorderingen ze doormaken. Het stimuleert elkaar en ze gaan hierdoor vaker oefenen”, aldus Dijkema.

Duurzame relatie

Marco Dijkema vindt dat het contact met de leerling niet stopt zodra de golfles is afgelopen: “Je moet zorgen dat ze je blijven zien. Loop daarom regelmatig rond in het clubhuis of op de drivingrange. Het opbouwen van een duurzame relatie is essentieel om je agenda structureel te kunnen vullen.”

“Zwaai naar je leerlingen als je ze ziet, spreek ze aan als je onderweg bent naar het clubhuis, ook al heb je lunchpauze of een andere belangrijke afspraak. Juist deze kleine contactmomenten zorgen voor extra binding.”

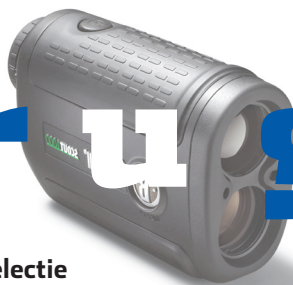
Als je dit hoort, is het geen wonder dat Dijkema zijn huidige leerlingen als zijn belangrijkste ambassadeurs beschouwt. Hij heeft dan ook veel leerlingen die al jaren bij hem komen en vooral door mond-tot-mond reclame slaagt de pro van Schaerweijde er continu in om golfers aan zich te binden.

> golf.schaerweijde.nl

> www.marcodijkema.nl



Voor u gespot!



Op deze bladzijde treft u een selectie van links naar onderzoeken, artikelen en publicaties die onze interesse hebben gewekt. De NGF heeft met de meeste van de organisaties

geen directe relatie. Met het verstrekken van deze informatie hopen wij dan ook vooral bij te dragen aan een breder inzicht in de golfmarkt, zowel op nationaal als op internationaal niveau.

Golf Industry Central

De kracht van ambassadeurs

De invloed van een persoonlijke positieve referentie is immens. Als er drempels bestaan voor een potentiële golfer om toe te treden tot de sport dan kan een persoonlijke uitnodiging die wegnemen. Daar kan geen marketingbudget tegenop. Een golfclub kan zich toch geen betere ambassadeurs wensen dan haar eigen leden? En als daarbij ook nu eens iedereen die werkzaam is in de golfbranche (vrijwillig of betaald) dit jaar een persoon enthousiast maakt voor het spel en meeneemt om hem of haar te introduceren en wegwijs te maken in de golfsport, wordt het snel weer dringen op de afslagplaatsen. We vonden een aantal artikelen voor u over dit onderwerp.

> www.golfindustrycentral.com.au
> ngfdashboard.clubnewsmaker.org

Rabobank

“De wereld verandert voor altijd”

De Rabo bank schetst in haar MKB visie de wereld van morgen en benoemt de zeven meest relevante trends met korte bondige koppen variërend van “Klinkende Keuzes” tot “Groen is Poen”. De visie begint met een indicatie van de macro-economische ontwikkelingen tot en met 2015 en eindigt met de prognoses 2013 voor de verschillende sectoren waar ook de golfbranche haar voordeel mee kan doen. De nadruk in het artikel wordt gelegd om vooral positief vooruit te kijken. Pessimisme heeft geen enkele zin. Gelukkig voorziet de Rabobank dat Nederland ook de komende jaren nog altijd tot de meest welvarende landen van de wereld zal behoren. Toch een troostrijke gedachte tijdens een ronde golf.

> www.rabobank.nl



MKB-visie

Trends en prognoses

De wereld verandert voor altijd



TIP:

Wij wijzen u graag op de actieve links naar de betreffende artikelen in de digitale versie van deze editie van GolfMarkt. U vindt deze op de site van de NGF. > www.ngf.nl

Golf Business Community

Wat willen golfers nu echt?

De wensen van de golfers lopen volgens dit artikel uiteen van redelijk tot bizar, van logisch tot irrationeel en van haalbaar tot onmogelijk. Toch is de auteur Norm Spitzig, er heel aardig in geslaagd om een aantal wensen op te sommen die voor het merendeel van de golfers geldt en die gelukkig uitvoerbaar zijn. Zijn voorspelling is dat de organisatie die er structureel in slaagt aan deze wensen tegemoet te komen, succesvol zal zijn. Zijn artikel heet “What Do Golfers Really Want?” en is te vinden via:

> www.golfbusinesscommunity.com

PGA of GB&I

Redelijk recessieresistent

In opdracht van de PGA van Groot-Brittannië en Ierland heeft het bureau Sport Marketing Surveys Inc. onderzoek gedaan naar de economische impact van golf op de Europese economie. De impact wordt geschat op € 15,1 miljard. In 2006 bedroeg de schatting nog € 15,4 miljard. De economische teruggang sinds 2008 wordt als belangrijkste reden genoemd voor de krimp. De ontwikkelingen in de regio's Portugal en Spanje, die erg afhankelijk zijn van golftoerisme, hebben grote invloed op deze uitkomsten. Uit het rapport blijkt ook dat de basis van de sport, het aantal golfers, over de hele linie redelijk stabiel blijft. Een stijging wordt gesignaleerd over de afgelopen jaren voor het aantal golfers dat bij de nationale federaties is geregistreerd. Golf blijkt redelijk recessieresistent vergeleken met andere vrijetijd-gerelateerde branches. De conclusies van het onderzoek zijn te vinden vanaf pagina 9 in het rapport.

> www.pga.info

Slow play

Waar ter wereld ook golf wordt beoefend, slow play is een onderwerp dat altijd en overal de kop opsteekt en aanleiding geeft tot levendige discussies. De term slow play dekt eigenlijk de lading onvoldoende, want ook te snel spelen kan immers problemen opleveren. De benoeming van het thema als Tempo in de baan of zoals de Engelsen dat noemen Pace of Play is vollediger. Er is veel op internet te vinden met betrekking tot dit onderwerp.

Hier is te vinden wat de R&A er over zegt. Tips en aanwijzingen voor de spelers en de organisatie.

> www.randa.org

Hier zijn nuttige tips te vinden om slow play te voorkomen.

> golf.about.com

Een uitgebreid artikel waarin diverse onderzoeken naar Pace of Play worden beschreven en waarin beargumenteerd wordt dat de oorzaak van het probleem, tegen de algemene perceptie in, een combinatie is van veel factoren die op hun beurt weer binnen uiteenlopende verantwoordelijkheden vallen. De speler, de starter, de hoofd-greenkeeper, de baanarchitect, de marshal, het management, de profes-

sional, de toernooiorganisatie etc.; zij allen hebben een grote invloed op het optimaliseren van het tempo in de baan.

> www.golfbizwiki.com

Leuk artikel waarin het onderwerp wordt belicht vanuit het perspectief van de tourspelers.

> www.golfdigest.com

Hier wordt ingegaan op een Europees onderzoek van Golfshake.com waarin gegevens van meer dan 6,000 rondes van 900 golfers zijn geanalyseerd.

> www.golfbusinessnews.com

Kunnen we echt niet sneller spelen? Golf.nl

> www.golf.nl



Last but not least:
Het slaan vanaf een afslagplaats die bij het niveau van de speler past kan ook helpen!

GolfInc.

25 Big Ideas

In het voorjaar van 2012 publiceerde het tijdschrift GolfInc. een uitgebreid artikel waarin maar liefst 25 innovatieve ideeën van visionaire leiders uit de internationale golfwereld worden geopperd om de golfsport een positieve impuls te geven. Erg inspirerend.

> www.nxtbook.com/nxtbooks/cypress/golfinc_2012spring

Golfbizwiki

"Can you handle the Truth?"

Een confronterend artikel waarin auteur James J. Keegan uiteenzet waar en waarom veel golfbanen falen in het binden van hun klanten. Een van zijn harde stellingen is dat diegene die verantwoordelijk is voor de exploitatie van een golfbaan eerder het weer, de overcapaciteit van golfbanen, de economie in het algemeen of anderen de schuld geeft voordat de eigen verantwoordelijk wordt onderkend en actie wordt ondernomen.

> www.golfbizwiki.com

Irish Examiner

Discussie entreegelden

Een interessant artikel van journalist Brian Keogh van de website van The Irish Examiner handelt over de vraag of het fenomeen entreegelden voor lidmaatschap van een golfclub in Ierland nog wel van deze tijd is. Ook in dat land worden deze financiële drempels kennelijk heroverwogen in het licht van de veranderde marktomstandigheden. De argumenten voor en tegen afschaffing of verlaging van de entreegelden komen in het artikel uitgebreid aan de orde. Waar de ene club de beslissing om het entreegeld af te schaffen/te verlagen ziet als het begin van de neergaande spiraal, beschouwt de ander het als een positieve ontwikkeling die de golfers meer beweeglijk maken in de markt.

> www.irishexaminer.com

TIPS GEVRAAGD

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



“Golf is een totaalplaatje”

Herman van der Vlis

Directeur Golfbaan Delfland

Oefenfaciliteiten op een golfbaan vormen een belangrijk onderdeel in het stimuleren van sportieve ambities van spelers. De gelegenheid om laagdrempelig te trainen en te oefenen is van belang zodat golfers zich kunnen blijven ontwikkelen. De driving range, de putting green of chipping area; veel golfbanen zijn vaak terughoudend in het gratis aanbieden van hun faciliteiten voor beginnende golfers en niet-leden. Wat is de visie van Directeur Herman van der Vlis van Golfbaan Delfland?



“Op onze baan moeten golfers zich thuis voelen”, begint Herman van der Vlis. “Ik vind het belangrijk dat de faciliteiten op onze baan goed zijn. Door middel van een enquête onder onze kaarthouders en bezoekers heb ik over dit onderdeel feedback gevraagd en er vervolgens gehoor aan gegeven. De pitching en chipping area hebben wij bijvoorbeeld voorzien van verlichting. Ook gaan we de deuren naar de driving range verbreden en automatiseren, zodat spelers met een trolley makkelijker toegang hebben.”

“Als onderdeel van onze service heb we een kunstgrasbaan aangelegd. De kunstgras chipping en putting green van ruim 2.000 m² is een oefenfaciliteit, die in de avonduren ook nog eens uitstekend verlicht wordt en daardoor langer open kan zijn. Waarom een

kunstgrasbaan? Het vergt minder onderhoud en is altijd bespeelbaar, dus mensen kunnen altijd komen oefenen! Alle oefenfaciliteiten zijn voor golfers open tot 21.00 uur, behalve op maandag in de maanden december en januari. Alle faciliteiten zijn vrij toegankelijk, het enige wat geld kost, zijn de driving rangeballen.”

Het totaalplaatje

“Omdat we werken vanuit de visie ‘golf is een totaalplaatje’ bieden wij deze service aan. Het kost zeker geld, het verdient zich niet een-op-een terug, maar het maakt wel het totaalplaatje compleet, waar onze spelers graag voor terugkomen! Het is een lange-termijngedachte. Want uiteindelijk verdienen al onze investeringen zich op de langere termijn terug door

Herman van der Vlis is al 26 jaar actief in de golfsport na eerst in de hotelserie werkzaam te zijn geweest. Hij speelt handicap 18. Na 14 jaar op Golf Centrum Rotterdam te hebben gewerkt, is hij nu 12 jaar als directeur actief bij Golfbaan Delfland. Herman is 60 jaar.

meer bezoekers op de baan, de lessen die golfers blijven nemen, door meer gespeelde rondes en het gebruik van de horeca.”

“Onze oefenfaciliteiten zijn van goede kwaliteit en worden ook gebruikt door onze golfacademie. Door de overdekte driving range en nieuwe verlichting kunnen onze zeven golfpro's allemaal beter en langer les geven. Gemiddeld zo'n 34 uur les per week.

Uitgebreide lesboxen zijn op deze baan niet nodig, dat willen de pro's niet. Zij kunnen goed uit de voeten met de huidige faciliteiten, aangevuld met digitale hulpmiddelen.”

Duidelijke rol voor de pro

“Pro's spelen een belangrijke rol in golf. Daarom heb ik gekozen voor pro's van PGA Holland, omdat het garant staat voor kwaliteit, zonder daarbij andere pro's te benadelen. Ze maken ook gebruik van het 9-stappenplan. Daarnaast zou ik graag nog willen zien dat er certificering komt van deze pro's op basis van door hun gevolgde cursussen en hun specialisaties. Pro's zijn de 'gatekeepers' tot de golfsport, zij zorgen voor het plezier in het spel. Ik vind het belangrijk dat de pro zichzelf blijft verkopen voor de volgende les, uit naam van de golfsport. Zij kunnen er veel meer uithalen!”

“Ik zie dat de pro's voor meer binding zorgen tussen het golfspel en de speler, waardoor er mogelijk nog meer wordt gespeeld en dus meer rondes worden gespeeld. De pro maakt het verschil. Zij zorgen ervoor dat golfers op onze baan komen spelen. Ik

heb hierover hele goede afspraken gemaakt met mijn pro's.”

Iedere dag weer ervoor gaan

“Mensen leren tijdens de lessen gelijk het plezier in het spel. We proberen er alles uit te halen wat mogelijk is om ze goede rondes te laten spelen. Hiervoor bieden we diverse clinics aan met thema's als watervrees, korte ijzers, lange ijzers, metal wood of course management. De workshops zijn altijd in groepsverband, wat zorgt voor extra plezier. Dat golf nog steeds aantrekkelijk is, laat de gratis les 'kennis maken met golf' ons zien, deze is nog steeds heel populair. Zoals bij de laatste kennismakings-les, daar stroomden 19 personen door naar een cursus. Persoonlijk denk ik dat dit ook komt omdat we tijdens de les ook op onze Par-3 baan de mensen kennis laten maken waar het om gaat: op een gezellige manier de bal in zo min mogelijk slagen in de hole krijgen.”

“Voor onze zakelijke klanten moet het plaatje helemaal kloppen. Wij ondersteunen hen onder andere bij bedrijfsdagen en clinics of toernooien, en zorgen voor een totaaloverzicht over de baan, de faciliteiten en de horeca. Daarnaast zorgen we voor aftersales; na afloop vragen wij feedback. Onze input zien wij terug in de reserveringen, voor 2013 hebben we er weer een heleboel staan! Onze drive is om er iedere dag weer voor te gaan!”

> www.delflandgolf.nl



“Mensen leren tijdens de lessen gelijk het plezier in het spel.”



“Plezier in het spel terugkrijgen”

Marcel Warnaar
The Country Golf Shop, Assen

Tot diep in de jaren tachtig van de vorige eeuw werden nieuwe golfstokken gewoon ‘uit het rek’ gehaald. Verder dan de flex van de shafts, de dikte van de grips en – soms – loft en lie ging het checken niet. Het Amerikaanse Ping zette een eerste stap met een kleurencode, gebaseerd op de afstand van de hand tot de grond.



Een van de eersten die het begrip fitting in ons land introduceerde, was een gezagvoerder bij de KLM die speelde op Zeegersloot en die in de VS meerdere fittingcursussen had gevolgd: Ad van Ommen. Hij schreef twintig jaar geleden al gedetailleerde artikelen in GOLFjournaal en die werden door meerdere profs en detaillisten met regelmaat als ‘onzin’ afgedaan.

Achteraf gezien hadden Van Ommen en GOLFjournaal het volkomen bij het rechte eind. Bij elke serieuze golfwinkel en bij heel veel professionals wordt de aanschaf van nieuwe clubs voorafgegaan door een uitgebreide ‘check’, waarbij veel zaken aan de orde komen.

Fitting levert de golfer materiaal op dat letterlijk bij hem of haar past. Jonge spelers hebben een hogere swingspeed en zij hebben een andere shaft nodig

dan een senior. Het is opmerkelijk hoe oudere golfers veel plezier in hun spel terug krijgen als ze met een set de baan in gaan die op maat is gemaakt.

Een ander belangrijk punt is de samenstelling van de set. Die zal voor een jonge scratchspeler anders zijn dan voor een recreatiegolfer met handicap 32. Er is een groot verschil tussen de twee, maar beiden zullen – op hun niveau – zo goed mogelijk willen presteren. En betere scores motiveren om het de volgende nóg beter te doen. En gefitte clubs helpen daarbij.

“Al met al duurt een fittingsessie vijf kwartier”, zegt Marcel Warnaar van The Country Golf Shop, die is

Marcel Warnaar speelt met een handicap van 4. Geen longhitter maar handig genoeg met wedges en putter om er toch nog wat van te maken. Studeerde Bedrijfskunde in Groningen. Hij is lid van de NNG&CC sinds 1982. Ooit begonnen in dienst van ‘Golfhouse’ en vanaf het begin betrokken bij The Country Golf Shop. Hij heeft onder meer fitting seminars gevolgd bij Callaway Golf, Ping en Titleist.



gevestigd op de Drentsche Golf & Country Club bij Assen, waar op een 27-holes wedstrijd baan en een 9-holes par-3 course kan worden gespeeld. De winkel is goed gesorteerd en heeft een oppervlakte van 350 vierkante meter.

“Een sessie bestaat deels uit het beantwoorden van vragen, maar we praten ook over wat de golfer wil. Over zijn of haar ambitie dus. Daarna gaan we ballen slaan, te beginnen natuurlijk met de huidige set. Met behulp van geavanceerde apparatuur analyseren we de swing.”

“Ambitie”, zegt Warnaar, “is niet alleen een lagere handicap willen hebben. Het is voor veel spelers ook

de huidige handicap vasthouden. Veel golfers komen immers op een bepaald niveau uit. Maar al met al ben ik er zeker van dat je met op maat gemaakte clubs beter speelt. Ik noem het altijd de veertien vrienden die je in je tas hebt.”

De meeste golfers die zich in zijn shop melden, zijn afkomstig uit de noordelijke provincies. “Maar er komen ook mensen van elders”, aldus Marcel Warnaar. “Die hebben via via van ons gehoord. Dat heeft tot gevolg dat we hier met twee man toch nagenoeg de hele week zijn volgeboekt.”

Het gros van de mensen die door Warnaar en zijn collega Sven Korver worden gefit, valt onder de categorie serieuze golfers. “Beginners zie je zelden”, zegt hij. “Dat zijn toch meestal de mensen die op zoek zijn naar een set die niet zo duur is.”

Trends? Is er bijvoorbeeld ook veel vraag naar de hybrides? “Ja, maar trends komen en trends gaan”, zegt Warnaar. “Kun je je nog herinneren dat de grote merken houten-7's, 9's en zelfs 11's op de markt brachten? Maar al met al zijn hybrides voor veel golfers natuurlijk prima. Ze doen er vaak goed aan om een ijzer-3 en -4 te vervangen.”

Opvallend: Warnaar zegt niet veel van een economische crisis te merken. “Veel golfers beleven veel plezier aan hun hobby en dan mag het wat hen betreft wel een paar honderd euro per jaar kosten.”

> www.thecountrygolfshop.nl

“Ik ben er zeker van dat je met op maat gemaakte clubs beter speelt. Ik noem het altijd de veertien vrienden die je in je tas hebt.”



Het spaar- & speelprogramma Fairwaystrokes

In maart 2012 heeft de NGF het spaar- & speelprogramma Fairwaystrokes geïntroduceerd. Voor de Nederlandse golfmarkt een uniek spaarsysteem, waarbij niet alleen de golfer profiteert, maar ook de golfclubs en golfbanen.

Meer dan 70 banen accepteren inmiddels Fairwaystrokes (als betaalmiddel). De golfer kan Fairwaystrokes verzamelen door (online) aankopen te doen bij bedrijven die 'buiten' de golfmarkt actief zijn en hiermee niet concurrerend zijn met de producten die de golfbanen, golfclubs, golfprofessionals en golfshops aanbieden.



De korting die de golfer ontvangt op de aankoop wordt omgezet in Fairwaystrokes, waarbij 1 Fairwaystroke de waarde heeft van € 1,-. Vervolgens kan de golfer deze Fairwaystrokes, met de NGF-pas, uitgeven op de deelnemende golfbanen.

Sinds de introductie hebben 60.297 golfers zich aangemeld bij het programma (per eind februari 2013). De afgelopen maanden is het aantal registraties fors toegenomen door de extra communicatie rondom de pasuitgifte van de NGF. Naar verwachting zullen er medio dit jaar 75.000 golfers geregistreerd zijn.

Momenteel kan de golfer bij 5 premium partners en bijna 30 andere bedrijven sparen!

Meer informatie over deze actie kunt u vinden op
 > www.fairwaystrokes.nl
 > www.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 in een oplage van 2.000 exemplaren.

Samenstelling en redactie

Mandy Boer (NGF)
 Niels Boysen (NGF)
 Daniëlla Demont (NGF)
 Mari Trini Hermoso (NGF)
 Randy Jagt (Deloitte)
 Berend Rubingh
 Joris Slooten (NGF)
 Olivier Somer (statistieken) (NGF)
 Jeroen Stevens (NGF)
 Jan Kees van der Velden (Sanoma)
 Maarten Voermans (NGF)
 Ramón van Wingerden (NGF)

Ontwerp en opmaak

P Paul Roos

Infographics

Schwandt Infographics

Fotografie

Alle foto's Koen Suyk
 met uitzondering van:
 Edese Golfclub (pag. 2, Jeroen Stevens)
 Mari Trini Hermoso (pag. 8 en 10, Robbert Sloos)
 Sandy Young (pag. 11)
 Shutterstock (pag. 12)
 Golfclub Welschap (pag. 15)
 Golfclub Het Woold (pag. 17)
 iStockphoto (pag. 36)

Drukwerk

De Swart, Den Haag

Disclaimer

Deze publicatie is een uitgave van de NGF. De gepresenteerde meningen en visies zijn niet noodzakelijkerwijs de meningen en visies van de NGF. 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:
NederlandseGolfFederatie



www.ngf.nl



030 242 63 70



golfmarkt@ngf.nl



GolfMarkt

STATISTIEKEN, TRENDS & ONTWIKKELINGEN



“Geciteerd

**over
de Talentenroute**
(onderdeel Committed to Jeugd)

“Wie vanaf het begin direct de juiste technieken hanteert, heeft daar zijn hele leven profijt van. Het is dus niet alleen ‘jong geleerd en oud gedaan’, maar ook ‘goed geleerd is goed gedaan.’”

Joost Luiten, Tour Professional

“Er zit meer structuur in het oefenen en de trainingen worden nu beter gemeten, zodat het voor jeugdspelers veel duidelijker is waar ze aan moeten werken. Deze aanpak is voor alle betrokkenen een uitdaging en zal voor meer zelfbewuste en betere golfers zorgen.”

**Hans von Burg,
golfprofessional Grevelingenhout**

“Toen wij de eerste praktijkbeoordeling van de Talentcoaches zagen, hadden we allebei een grijns op ons gezicht; niets ging zoals verwacht, maar het resultaat was boven verwachting. Geweldig om te zien hoe ervaren volwassenen en enthousiaste jeugd elkaar vinden in de sport.”

**Mandy Boer en Janke van der Werf,
NGF Club Developers**

De Talentenroute is met ingang van 2013 onderdeel van het Committed to Jeugd-programma en is erop gericht om bij iedere jeugdspeler het uiterste uit zijn of haar golftalent te laten halen.



”