KONINKLIJKE NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE

GolfMarkt

This moment matters

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

deloitte.nl

Deloitte.

GOLF VOOR IEDEREEN

Als je een willekeurige golfer vraagt of golf een sport voor iedereen is, zal hij of zij die vraag hoogstwaarschijnlijk bevestigend beantwoorden. Want waarom niet? Het is hoogstens een sport waarvoor je enig doorzettingsvermogen nodig hebt maar daar kan je (door een goede teaching professional) een handje bij geholpen worden.

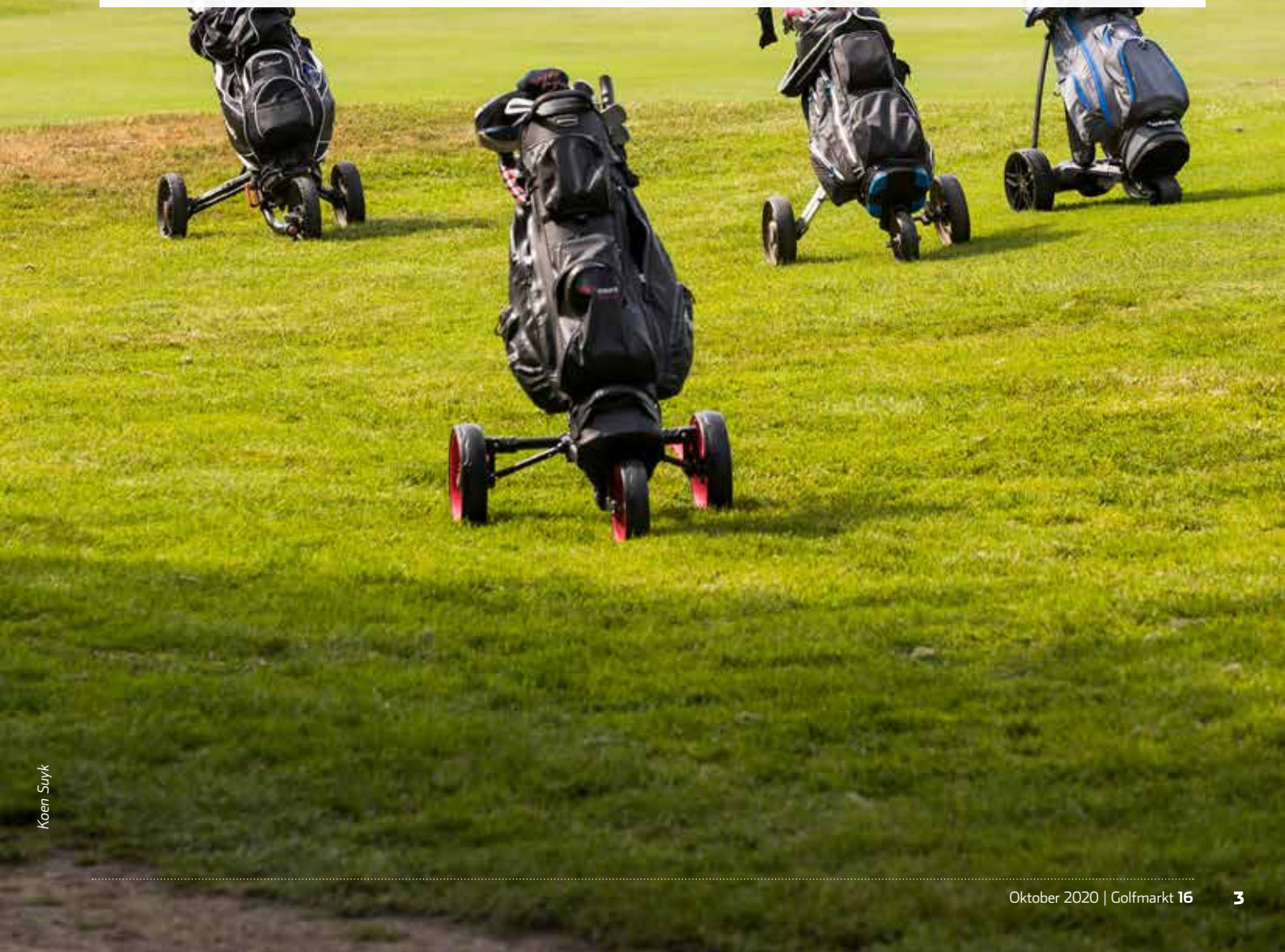
Toch golft niet iedereen die dat zou willen. Tijdgebrek en te duur zijn vaak gehoorde argumenten, vooral in de leeftijdsgroep tussen dertig en vijftig jaar. Maar hoe klinken die argumenten als er een beperkter, goedkoper lidmaatschap zou zijn waarmee de golfer kan spelen op hem of haar passende tijdstippen? Uit het productdifferentiatieonderzoek dat het NGF heeft laten uitvoeren, blijkt dat als clubs naast onbeperkt spelen twee extra lidmaatschapsvormen aanbieden, voor vijftig en twintig ronden per jaar, de tevredenheid over het lidmaatschap van clubleden met een homecourse in één klap stijgt van 34 procent naar 82 procent!

Ook De Noordwijkse heeft meegedaan met het onderzoek en voorzitter Angela Pasma is blij met het clubspecifieke rapport dat de bevindingen van de club volledig staaft. "Het geeft heel duidelijk de cijfers en meningen weer en die mogen we niet negeren."

Passender aanbod lijkt de golfer die dreigt af te haken, dus te kunnen binden. Maar ook de herintreders en beginnende golfers (die de banen dankzij de coronapandemie goed bevolken) zullen met meer keuze beter te verleiden zijn tot een lidmaatschap. Zoals uit het jeugdonderzoek van bureau Coen blijkt, kun je jonge golfers via een 'kruimelpad' de sport in trekken en voor volwassenen zal dat niet minder gelden. Dat ervaart ook Golfclub Almkreek, die de beginnende golfer bij de hand neemt en die hand met drie laagdrempelige pakketten blijft vasthouden. Of De Semslanden die met een par-3-baan in de grote baan meer mogelijkheden biedt.

Golf is voor iedereen als iedereen maar de kans krijgt de sport in te passen in zijn of haar leven. Deze GolfMarkt laat zien dat clubbestuurder, baanmanagers, pro's en greenkeepers daar hun steentje aan (kunnen) bijdragen.

De redactie



Koen Suyk

10

Golfklant wil meer keuze

Wat wil de golfklant nu eigenlijk? Uit onderzoek blijkt: meer keuze in lidmaatschapsvormen. En het goede nieuws is dat golfers bij meer en passender opties al snel te binden zijn.

17

Almkreek bindt beginners

Steeds meer mensen willen leren golfen. Een passend vervolgaanbod moet deze nieuwe golfers na het behalen van hun baanpermissie stimuleren verder te gaan. Hoe is de aanpak van Almkreek?

30

Kleine baan in een grote

De 18-holesbaan van Golfclub de Semslanden in Drenthe kun je ook als par-3-baan spelen. Met alle voordelen van dien, bijvoorbeeld inspelen op behoeften van meer leden.

34

Duurzaam beheer in crisistijd

Corona heeft een grote impact en de effecten op de lange termijn zijn onduidelijk. Juist daarom moet je inzetten op duurzaam beheer want dat levert een veerkrachtige golfbaan op.

36

"Samen kom je verder"

Golfclub Zeegersloot startte met drie andere sportverenigingen *Tijd voor Vitaliteit*. Dit gesubsidieerde project moet vijftigplussers (weer) in beweging brengen. Het programma slaat aan.

44

Starttijdenmanagement: 9 tips

Een meerderheid van de golfbanen gebruikt een starttijdensysteem. Het is een uitdaging dat systeem zo in te richten, dat iedereen tevreden is. Lees hier negen praktische tips.

52

"GEO is 90% communicatie"

Bij GEO is communicatie de sleutel; clubleden moet je goed informeren en enthousiasmeren. Dat is wat Golf Duinzicht heeft geleerd van tien jaar duurzaam beheer.

58

Noordwijkse toonaangevend

Voorzitter Angela Pasma draagt de Noordwijkse in het hart en vindt dat haar oude-9-club uit de comfortzone moet durven stappen. En zij durft daarin het voortouw te nemen.

62

Haal de jeugd erbij!

Golf lijkt niet een typische sport voor jongeren; het heeft niet echt een hip imago. Maar is er geen manier om een deel van de jeugd toch aan te spreken? Jawel, met de juiste toon.

Achtergrond

26 Wat is IPM?
Voor golf is IPM de wettelijk verplichte methodiek om het gebruik van pesticiden drastisch af te bouwen. Het leidt tot structurele speelkwaliteit. Wat houdt IPM in?

28 De 5 belangrijkste dingen die je moet weten over het Wereld Handicap Systeem
Bij de invoering van het Wereld Handicap Systeem in 2021 gaat er voor golfers best veel veranderen. Het is daarom belangrijk dat iedereen in de golfbranche weet wat de belangrijkste veranderingen zijn zodat clubs en banen de golfers goed kunnen informeren. Deze top 5 helpt je op weg.

15 vragen aan...

22 Baanmanager
Klaas Boon van Golfbaan Westwoud

32 Bestuurder
Henk Weijschede van de Texelse Golfclub

40 Teaching golfprofessional
Nick Goedhart van Golfbaan het Woold

48 Greenkeeper
Nick Verbeet bij De Enk Groen & Golf

Rubrieken

08 Kort nieuws
uit de golfbranche

25 Voor u gespot
Digitale displays met speldata bij de holes

42 Voor u gespot
Onderzoek sport & alcohol

43 Statistieken
De golfmarkt in cijfers

50 Voor u gespot
Betere balans en meer spierkracht bij golfers

51 Eefje neemt stelling
"Met lockers voor kinderen en kleurplaten in het clubhuis bind je jeugd aan golf"

56 Kort nieuws
uit de golfbranche

61 Voor u gespot
Nederlandse golfbanen in de top 50 van de wereld

65 Column
In het hol van de veel-speler

Golfmarkt Digitaal

Golfmarkt is als bladerbaar tijdschrift te lezen via ISSUU.
> issuu.com/nederlandsegolffederatie

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

Colofon

Golfmarkt wordt verspreid onder vrijwilligers en professionals binnen de golfbranche.

Contact: communicatie@ngf.nl of 030-2426370.

Redactie:
Karianne van der Zant

Aan dit nummer werkten mee:
NGF: Eefje Kievits, Jaco Schippers, Jeroen Stevens, Chris Veldkamp en Lisa van Kampen
PGA Holland: Jim van Heuven van Staereling
NVG: Lodewijk Klootwijk
NGA: Monique Madsen

Jørg van Caulil, Mari Trini Hermoso, Gerard Louter, Ronald Speijer, Koen Suyk, Bert van der Toorn

Vormgeving:
Saskia van Geijlswijk
www.sasquia.nl

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

Adverteerders in Golfmarkt zijn als sponsor aan de NGF verbonden.

Golfmarkt komt tot stand door samenwerking van:

BEELD Koen Suyk

“In de kern van moeilijkheden schuilen mogelijkheden.”

Albert Einstein, wetenschapper 1879-1955

WINTERRATINGS

Golfbanen kunnen via Caddie (caddie.ngf.nl), het serviceportaal van de NGF, aangeven of er sprake is van qualifying condities. Het is belangrijk dat banen de qualifying status aan- of uitvinken want Caddie wisselt die informatie uit met de app GOLF.NL en zo kunnen golfers zien of ze er een qualifying ronde kunnen spelen. Sommige golfbanen gebruiken wintertees of ze zetten alle teemarkers voorop de afslagplaatsen. De baan kan in dit geval alleen qualifying zijn zolang aan alle qualifying-condities voldaan wordt. Dat is inclusief de voorwaarde dat de lengte van de baan niet meer dan vijftig meter over negen holes (of honderd meter over achttien holes) mag verschillen met de *normale* baan. Het is overigens wel mogelijk qualifying te spelen als er vanaf wintertees naar de *zomergreens* gespeeld wordt en de baan daardoor veel korter dan normaal is. Daarvoor moet je bij de NGF een winterrating aanvragen. Stuur voor informatie een mail aan robert.hage@ngf.nl. Voor de banen die al een winterrating hebben, geldt: als er wordt overgeschakeld naar de winterrating, ga dan naar Caddie en pas de qualifying status van de zomer- en winterlussen aan (klik in de linkerkolom op *Qualifying Status*).

“BELANGRIJK IS DAT KINDEREN EEN EIGEN MENING VORMEN OVER GOLF EN NIET AFGAAN OP VOOROORDELEN.”

Topgolfer Joost Luiten over de missie van zijn Foundation

Eindopbrengst steun-actie voor clubs en banen

Kort na de uitbraak van het coronavirus heeft de NGF een actie opgezet om geld in te zamelen voor golfclubs die financieel hard getroffen zijn door de sluiting van hun baan, horeca, golfshop, oefenfaciliteiten en golfschool. De actie bestond uit de verkoop van polo’s, headcovers en een bijdrage voor de aanschaf van een speciale digitale uitgave van GOLF.NL. Een extra donatie kwam vanuit Ride & Golf, een inzamelingsactie waarbij een aantal mensen ging golfen (en tussendoor fietsen) op achttien verschillende golfbanen op één dag. De actie is eind augustus beëindigd en de netto-opbrengst was 35.575 euro. De NGF zal dit bedrag aanvullen tot 50.000 euro. Tijdens de algemene leden vergadering van 19 september is toegelicht hoe het bedrag ten goede zal komen aan de golfclubs.

Digitale NGF-pas in 2021

In 2021 krijgen alle golfers die zijn aangesloten bij een van de ruim 270 golfclubs weer een digitale NGF-pas. Een fysieke pas wordt niet meer automatisch verstrekt. In 2020 kregen alle golfers nog automatisch een digitale én fysieke plastic pas, tenzij golfers of clubs aangaven dat ze geen plastic pas wensten. Die stap was al heel succesvol, want in 2020 had nog maar de helft van alle Nederlandse golfers een plastic pas. Nu is het anders-om: wil een golfer toch een plastic pas, dan kan dat via een aanvraag bij zijn of haar club. Golfclubs kunnen via hun club-softwaresysteem een plastic pas aanvragen door in de periode van 15 december 2020 tot 15 januari 2021 een vinkje te plaatsen bij de naam van de speler. De software is hier per 15 december op ingericht. Clubs worden verzocht om deze informatie uiterlijk eind oktober 2020 door te geven aan hun leden.
Duurzaamheid is niet de enige reden voor deze digitalisering van de golfsport; het maakt onze sport ook toegankelijker. Het wordt gemakkelijker een ronde te boeken en qualifying te spelen.

En, niet onbelangrijk, het is coronaproof. Met de digitalisering beantwoorden we duidelijk aan een behoefte bij de golfers.

Klik hier voor meer informatie (bijvoorbeeld een voorbeeldtekst die je kunt gebruiken om leden te informeren) en een lijst met veel gestelde vragen.

AH SPORTACTIE 'PROEF DE SPORT' SUCCES VOOR GOLF

Tijdens de laatste twee weken van september konden klanten van Albert Heijn zegels sparen voor de AH Sportactie *Proef de sport* waarmee een gratis sportles gevolgd kon worden. Ook golfclubs deden mee en begin oktober stond de teller al op tweehonderd boekingen voor golf. En golf stond in de top 4 van meest gezochte sporten. De zegels zouden ingewisseld kunnen worden tot 25 oktober maar helaas is de actie vroegtijdig stopgezet vanwege de nieuwe coronamaatregelen van de overheid. *Proef de Sport* is gepromoot bij het klantendatabase van Albert Heijn met promotiefilmpjes. Voor golf werd bokser Rico Verhoeven op pad gestuurd met volleybalster Celeste Plak voor een golfclinic. Klik hier om dat filmpje te bekijken.

"Vincent is een ontzettend leuke trainer voor de kinderen. We werden met open armen ontvangen. In een woord TOP."

Review AH Sportactie van Ronnie over de gratis golfles bij Golfclub Rosmalen

NGF-KALENDER 2020

Voor de rest van het jaar staat nog een aantal interessante (online) bijeenkomsten in de NGF-kalender waar je in de meeste gevallen gratis aan kunt deelnemen.

30 oktober
Behoud van nieuwe golfers
6 november
Wedstrijdorganisatie
7 november
Handicapping (volgeboekt)
16 en 17 november
Budgettoelichting
18 november
Besturen in golf
21 november
Algemene Ledenvergadering

Klik hier om je in te schrijven.

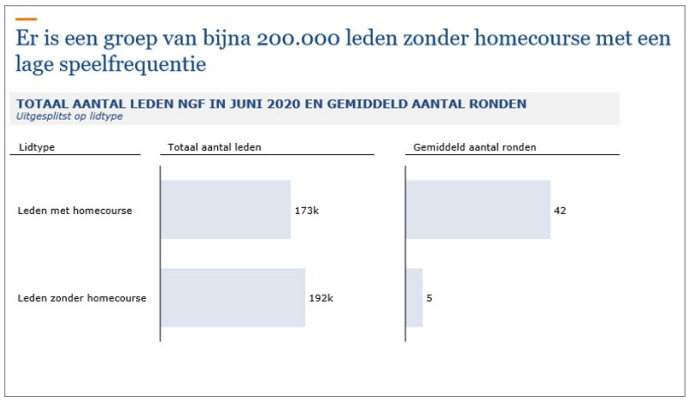
TEKST **Gerard Louter** BEELD **Koen Suyk**

PRODUCTDIFFERENTIATIEONDERZOEK

Golfklant wil meer KEUZE

Wat wil de golfklant nu eigenlijk? Dat blijkt best simpel: meer keuze in lidmaatschapsvormen. Het product-differentiatieonderzoek van de NGF laat zien dat er een mismatch is tussen vraag van de golfer en aanbod van de clubs en banen. Maar het laat meteen ook zien dat golfers bij meer en passender opties al snel te binden zijn.

Het door de NGF geïnitieerde onderzoek naar lidmaatschapsvormen en prijsmodellen dat in de vorige Golfmarkt werd aangekondigd, is afgerond en de uitkomsten zijn niet mis te verstaan. Van de bijna 200.000 golfers die niet lid zijn van een club met een golfbaan, zegt de overgrote meerderheid een aanbod te missen dat aansluit op hun specifieke speelwensen. Golfers die wel lid zijn van een club met baan, vinden de prijs van hun lidmaatschap veelal te hoog in verhouding tot het aantal ronden dat ze jaarlijks willen en kunnen spelen. Wat wel heel positief is: een groot deel van de respondenten geeft aan lid te willen worden of te blijven als er naast onbeperkt spelen ook andere lidmaatschapsvormen aangeboden worden, minder ronden voor een lagere prijs. “Dankzij dit grootschalige onderzoek weten we nu echt wat de golfklant wil”, zegt Daniëlle Wallet, Marketing Directeur bij de NGF. “Het geeft golfbanen en clubs de mogelijkheid heel gericht marketing te doen met lidmaatschappen die passen bij het speelgedrag van verschillende doelgroepen. Met deze uitkomsten kunnen clubs en banen goed onderbouwde keuzes maken om nieuwe golfers aan te trekken en bestaande golfers langer aan zich te binden.”



Gemiddeld aantal ronden van leden met en zonder homecourse.

Niet passend

Er zijn natuurlijk eerder onderzoeken gedaan naar speelwensen en lidmaatschapsbehoeftes van Nederlandse golfers. Maar nog nooit zo diepgaand en groots opgezet als nu door MIcompany, een bedrijf gespecialiseerd in kunstmatige intelligentie en data science met klanten als Nike, Aegon, Booking.com, Heineken en eBay. Ruim 14.000 golfers – van wie ongeveer zestig procent lid is van een club met eigen baan en de overige veertig procent bij een club zonder baan of alleen handicapregistratie hebben – en 37 clubs, van traditionele ledenbanen tot clubs zonder eigen baan zoals ANWB Golf, namen deel aan het onderzoek. De respondenten kregen online reeksen van verschillende lidmaatschapsvormen voorgeschoteld met telkens een daarbij behorende prijs. Uit drie of vier varianten moesten de respondenten steeds het voor hen meest aantrekkelijke lidmaatschap kiezen. De modellering van de uitkomsten door MIcompany heeft een schat aan data opgeleverd over de Nederlandse golfmarkt. NGF-directeur Jeroen Stevens zegt niet verrast te zijn door de resultaten. “We wisten al dat er een flinke mismatch is in de markt, maar de cijfers zijn wel extremer dan ik had gedacht.” Met *extremer* doelt Stevens vooral op deze twee uitkomsten:

- maar liefst 81 procent van de bijna 200.000 golfers zonder baan vindt dat er voor hem of

‘Vroeger werkte het one size fits all-model, maar de golfmarkt is heel divers geworden’

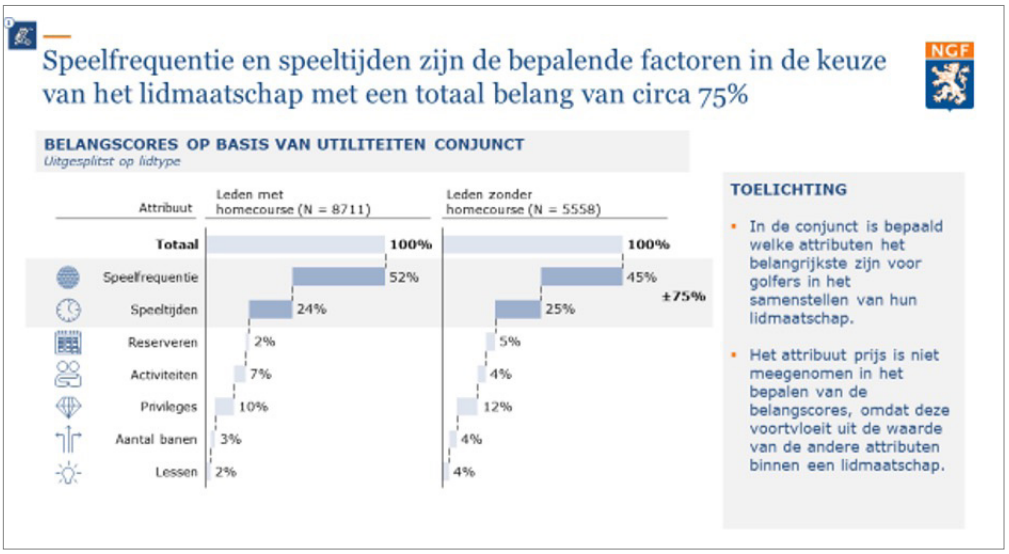
haar momenteel geen passend lidmaatschap is op een club met een golfbaan.

- slechts 34 procent van de leden met baan zegt nog te kiezen voor hun huidige onbeperkt spelen lidmaatschap als er een passend alternatief is (lagere jaarcontributie tegen een beperkt aantal ronden).

Ander model

Gaan golfclubs en golfbaaneigenaren schrikken van deze getallen? “Dat hoop ik niet en het is ook absoluut niet nodig”, zegt Stevens. “Het toont juist aan dat er veel kansen zijn om de uitstroom van leden te beperken en nieuwe golfers aan te trekken. Het is dan wel zaak vraag en aanbod beter op elkaar te laten aansluiten.” Dat is nu te weinig het geval omdat verreweg de meeste golfclubs nog altijd maar één type lidmaatschap aanbieden: een vaste jaarcontributie ongeacht hoeveel ronden iemand speelt. Stevens: “Op sommige clubs werkt dat model nog prima, een aanzienlijke groep golfers is er tevreden mee. Maar een beduidend grotere groep geeft aan iets anders te willen. Dan lijkt het me logisch en verstandig dat clubs ook andere lidmaatschapsvormen gaan aanbieden. Leden die nu opzeggen omdat ze weinig spelen en veel moeten betalen kun je dan behouden.” “Er was lang schaarste in de golfmarkt”, vult Marnix Bügel, managing partner bij MIcompany aan. “Toen werkte het *one size fits all-model*, maar de markt is heel divers geworden. Bij het golflandschap anno 2020 past een ander lidmaatschapsmodel.”

Ontwikkeling en prognose leden met homecourse per leeftijdscategorie.



Belang van attributen in de keuze van een lidmaatschap.

Steeds hogere leeftijd

De meeste respondenten geven in het onderzoek aan een lidmaatschap met onbeperkt speelrecht pas interessant te vinden vanaf ten minste veertig rondjes per jaar. Het merendeel wil minder ronden voor een lagere prijs, zeker in de belangrijke leeftijdsgroep van dertig tot vijftig jaar. Bügel: “De veelspelers bij een golfclub spelen gemiddeld bijna twaalf keer vaker dan de leden die relatief weinig spelen en iedereen betaalt net zo veel contributie. De opzegratio bij de leden die weinig spelen is groot, en vaak zijn dat de wat jongere leden die een druk leven hebben en minder tijd om naar de golfbaan te gaan. Golfclubs vergrijzen daardoor in snel tempo.” De gemiddelde leeftijd van Nederlandse golfers is de afgelopen tien jaar gestegen van 49 naar 54 jaar. Het aantal golfers in de leeftijdsgroep dertig tot vijftig jaar is in diezelfde periode achteruit gehold, van 147.000 in 2010 naar nu 96.000. Als die trend zich doorzet, zijn er in 2030 nog slechts 64.000 golfers over in die leeftijdsgroep. En is een derde van de golfers met een homecourse ouder dan zeventig jaar. “Tennis heeft eerder een vergelijkbare ontwikkeling doorgemaakt, ”, zegt Jeroen Boesmans die vanuit MIcompany betrokken was bij het onderzoek. “De gemiddelde ledenleeftijd liep steeds hoger op, maar clubs ondernamen geen actie omdat er voldoende leden waren. Toen veel oudere leden in een vrij korte periode opeens wegvielen, lukte het niet om genoeg nieuwe leden te werven en kwamen clubs in grote problemen.” Dreigt voor de snel vergrijzende golfclubs een soortgelijk scenario? “Als er een te grote scheefgroei ontstaat in het ledenbestand wordt een club wel heel kwetsbaar”, aldus Boesmans. “Bij golfclubs zie je boven de tachtig jaar een scherpe terugval; die leeggekomen plekken moet je wel zien op te vullen. Het liefst met leden in die groep van dertig tot vijftig jaar of jonger voor de continuïteit, sportiviteit en dynamiek op de club..”

Extra lidmaatschapsvormen

Het nieuwe lidmaatschapsmodel dat uitgaat van het speelgedrag en de specifieke behoeften van de verschillende doelgroepen binnen de Nederlandse golfmarkt, kan daar heel erg bij helpen. Als clubs naast onbeperkt spelen twee extra lidmaatschapsvormen aanbieden, voor vijftig ronden per jaar en een goedkopere optie voor twintig ronden, stijgt de tevredenheid over het lidmaatschap van clubleden met een homecourse in één klap van 34 procent naar 82 procent. De vraag is natuurlijk wel hoe clubs de gaten in de exploitatie gaan opvangen als een flink aantal leden overstapt van onbeperkt spelen naar een gelimiteerd aantal ronden tegen een lagere prijs. “Die financiële gevolgen zijn uiteraard meegenomen in het onderzoek”, zegt NGF-directeur Stevens. “Bij een gedifferentieerder aanbod ontstaat geen omzetverlies, eerder zullen clubs en banen wat gaan plussen. Ik snap de angst voor kannibalisatie goed, maar het onderzoek laat zien dat die angst ongegrond is.” Leden die een onbeperkt aantal ronden willen spelen, zullen dan wel meer contributie moeten gaan betalen. “Het verschilt natuurlijk per club”, aldus Stevens, “maar in grote lijnen wordt onbeperkt spelen 15 procent duurder, vijftig ronden per jaar komt op circa het huidige prijsniveau voor onbeperkt en voor twintig ronden betaal je zo’n 25 procent minder.”

Golfklant bepaalt

Volgens Bügel van MIcompany blijkt uit het onderzoek dat golfers voor onbeperkt spelen bereid zijn extra te betalen. “Onbeperkt speelrecht is in Nederland relatief goedkoop. We hebben in ons onderzoek de prijselasticiteit per club gemodelleerd. Tussen clubs blijkt deze elasticiteit te verschillen maar de overeenkomsten tussen clubs zijn veel groter dan de verschillen.” Een verschuiving richting betalen voor gebruik, volgens Stevens is het ook in golf de toekomst. “Als ik dat zeg, stuit ik nog vaak op weerstand, maar ik ben er zeker van dat het op de lange termijn leidt tot een gezondere golfmarkt. Uiteindelijk is wat de golfklant wil bepalend voor hoe de markt zich ontwikkelt.” Bügel: “Ik kan me goed voor-

→

Caddie

Het NGF-serviceportaal voor clubs, banen en professionals

Vind informatie over de golfmarkt & beheer je informatie voor golfers

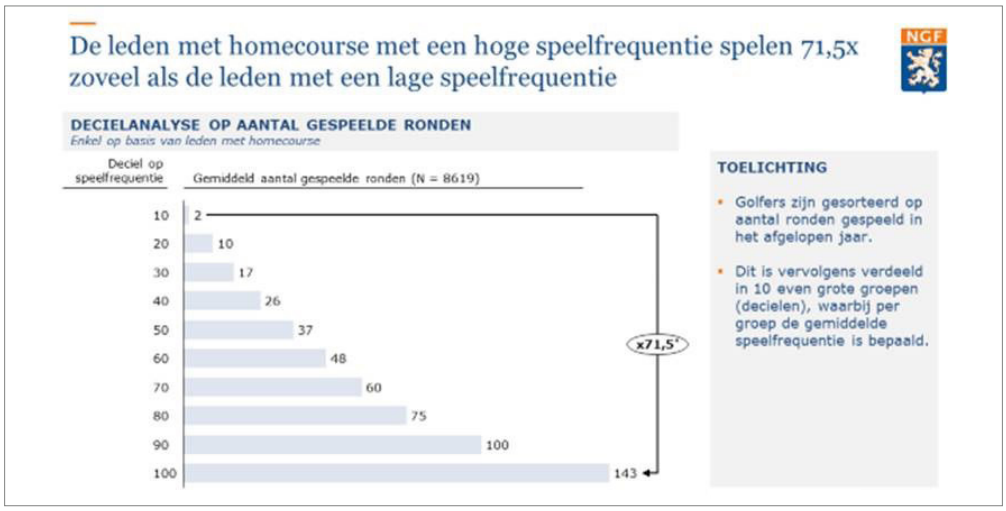
Ga naar ngf.nl/caddie voor jouw gegevens...

"Zoek een lid" en "Zoek een handicap"
(de vervanging van ngfclub.nl/ngfhandicap.nl)

IN DE APP GOLF.NL:
- De qualifying status
- Greens geopend of wintergreens
- De plaatselijke regels

OP WWW.GOLF.NL:
- Promotiebeeld en -video
- Open toernooien
- Golfschool en pro's
- Handicap- en speelvoorwaarden
- Acceptatie van golfbaanpermissiehouders

NGF
KONINKLIJKE NEDERLANDSE GOLF FEDERATIE



Verdelingsanalyse op gespeelde ronden per jaar voor leden met homecourse.

stellen dat de stap naar differentiatie van lidmaatschapsvormen lastig is voor clubs die altijd alleen maar onbeperkt speelrecht hebben aangeboden. Doorgaans houdt een relatief klein maar invloedrijk deel van de leden veranderingen tegen, de stillere en grotere middengroep ziet het vaak wel zitten." Met de uitkomsten van dit onderzoek hebben clubbesturen nu wel een instrument in handen om leden te overtuigen dat verandering wenselijk en soms ook gewoon broodnodig is om de club op de wat langere termijn financieel en in sportief opzicht gezond te houden." Boesmans van MIcompany: "Het nieuwe lidmaatschapsmodel biedt golfclubs de kans om diverse doelstellingen te realiseren. Betere aansluiting bij het speelgedrag van golfers, betere leeftijdsmix van het ledenbestand en verjonging van de golfsport, eerlijkere prijsverhoudingen voor verschillende golfers en het reguleren van speeldrukte door leden te laten kiezen op welke dagen en tijdstippen ze willen spelen." Dat laatste aspect is belangrijk. In het onderzoek geven de golfers namelijk aan dat bij de keuze van een lidmaatschap speelfrequentie en speeltijden voor 75 procent bepalend zijn, oftewel hoeveel ronden kan ik spelen en op welke tijden gedurende de dag. Van de leden met een homecourse zegt 43 procent een voorkeur te hebben voor een lidmaatschap gekoppeld aan specifieke speeltijden. Bij leden zonder homecourse is dat zelfs 66 procent. Golfers jonger dan zestig jaar willen vooral na 16.00 uur en in het weekend spelen, ouderen bij voorkeur juist doordeweeks en voor 16.00 uur. "Dit soort informatie geeft banen en clubs zo veel mogelijkheden om de baanbezetting te optimaliseren en de tevredenheid van de leden te vergroten", aldus Stevens van de NGF.

Laag instappen

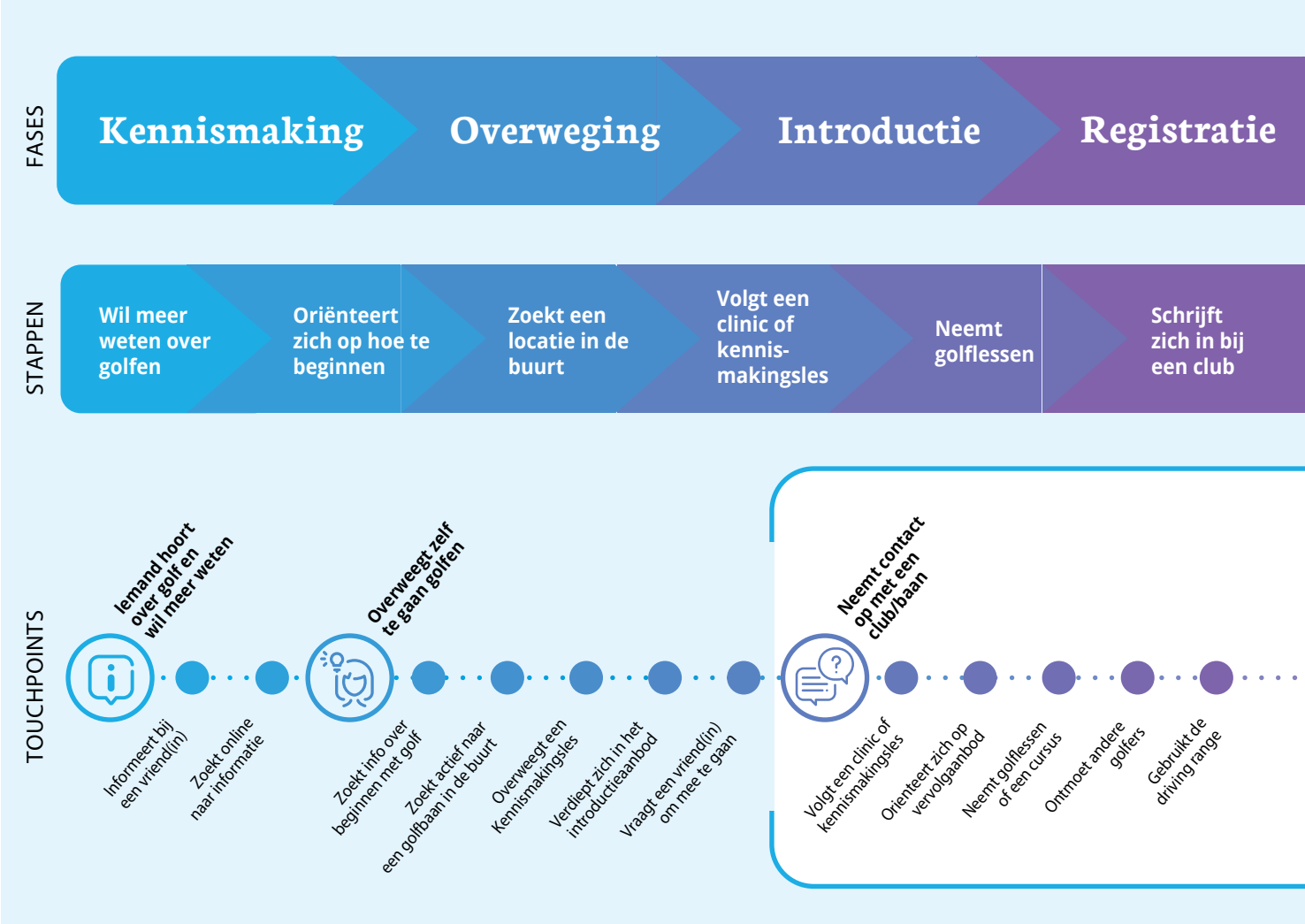
Wat ook een belangrijke vraag was in het onderzoek: wat moet er gebeuren om de bijna 200.000 golfers zonder homecourse die gemiddeld slechts vijf ronden per jaar spelen, actiever te krijgen (clubgolfers met een homecourse spelen gemiddeld 42 ronden). Volgens NGF-Marketing Directeur Daniëlle Wallet gaat een introductielidmaatschap van vijf ronden voor die *vrije golfers* heel erg helpen. "Naast de contributieprijs, het aantal ronden dat je kan spelen en op welke tijdstippen, zijn er twee factoren die minstens zo bepalend zijn of golfers overgaan tot een lidmaatschap: de golfbaan moet aantrekkelijk worden gevonden en golfers moeten zich welkom voelen op de club, er moet een gezellige sfeer heersen. Met een laagdrempelig introductielidmaatschap kunnen golfers de club leren kennen op sociaal en sportief vlak. Is het een club waar ik me thuis voel en wat voor activiteiten worden er georganiseerd? Als de *onboarding* van nieuwe leden goed is, is de kans groot dat ze overstappen naar een lidmaatschap met meer rondes. Dat geeft 67 procent van die groep golfers immers aan. Dat biedt clubs een enorm potentieel aan nieuwe en actieve leden die het verenigingsleven een positieve impuls kunnen geven."

Aan de slag

De 37 clubs die aan het onderzoek hebben deelgenomen, hebben inmiddels hun clubspecifieke rapport met de onderzoeks- en analyseresultaten ontvangen. De NGF biedt de clubs waar nodig ondersteuning om gewenste veranderingen te realiseren. Wallet: "Voordat clubs daadwerkelijk overgaan tot lidmaatschapsdifferentiatie is nog wel gedetailleerder vervolgonderzoek nodig, daar kunnen clubs zich voor aanmelden." Wallet benadrukt ook dat het essentieel is dat het nieuwe lidmaatschapsmodel bij de clubs die hebben deelgenomen aan het onderzoek, in z'n geheel wordt geïntegreerd; dus de lidmaatschapsvormen onbeperkt, vijftig ronden, twintig ronden en een introductielidmaatschap van vijf ronden. "Slechts één of twee abonnementsvormen eruit pikken is een strategie die niet gaat werken, dan kan er iets heel onwenselijks ontstaan." De onderzoekers van MIcompany en Stevens en Wallet verwachten dat de veranderingen richting een nieuw lidmaatschapsmodel stapsgewijs zullen plaatsvinden. "De eerste clubs voeren naar verwachting al in 2021 een nieuw lidmaatschapsmodel. Een tweede groep zal ongetwijfeld op basis van de resultaten in 2022 volgen. Het is een kwestie van tijd dat ook de golfmarkt meer gaat naar betalen voor gebruik." ●

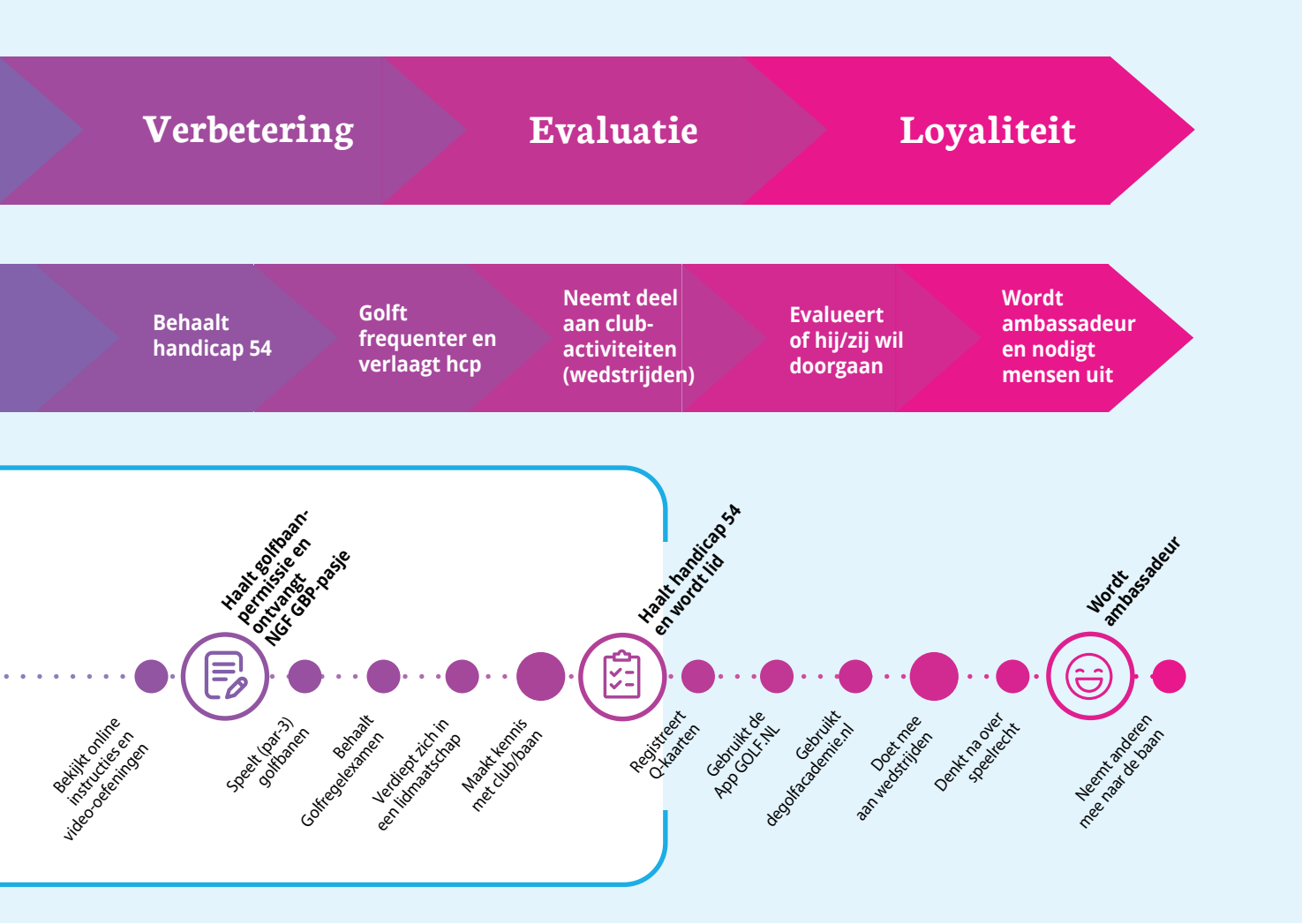
Wil je meer informatie over of meedoen aan dit onderzoek, neem dan contact op met Daniëlle Wallet: danielle.wallet@ngf.nl.

TEKST Jørg van Caulil



"Een sport leeft pas als er voortdurend nieuwe mensen bijkomen"

Steeds meer mensen willen leren golfen en weten dat Golfstart daarvoor hét platform is. Een passend vervolgaanbod moet deze nieuwe golfers na het behalen van hun baanpermissie stimuleren verder te gaan. Hoe is de aanpak van Golfpark Almkreek?



Zo kan iemand die geïnteresseerd is in golf uiteindelijk een ambassadeur voor de sport worden. De Open Golfdagen, Golfstart en het vervolgaanbod passen perfect in deze route.

Het aantal boekingen voor Golfstart bleef maar stijgen dit jaar. Na de lockdown vanwege de coronapandemie wilden veel mensen in mei weer naar buiten en een nieuwe sport uitproberen. Golf bleek bijzonder in trek. Tot half september waren ruim 1300 lespakketten verkocht via het platform. Een aantal dat in werkelijkheid nog hoger ligt, omdat veel clubs en banen Golfstart direct op hun eigen website aanbieden. Dankzij de promotiecampagne van de NGF, NVG en PGA groeide ook de naamsbekendheid. Het maandelijks bezoekersaantal van de site kwam ruim boven de tienduizend uit. Dat zijn duizenden potentiële golfers die zoeken naar een beginnersaanbod in de buurt. Wat opvalt: er staat te weinig aanbod op in vergelijking met het aantal websitebezoekers. Zo waren in september al veel lespakketten tot en met oktober volgeboekt. Het aantal mensen in de wachtrij nam toe. Meer vraag dan aanbod dus waardoor we potentiële nieuwe golfers mislopen. Bovendien kunnen beginners in verschillende regio's niet terecht omdat er in de buurt geen Golfstart aangeboden wordt. Het totale aanbod is van invloed op het succes van het platform.

Maandelijks een Open Golfdag

Golfstart is het vervolg op de Open Golfdagen, de plek waar mensen die nieuwsgierig zijn naar golf online hun eerste kennismaking met de sport kunnen vinden in de buurt. De Open Golfdagen werden aanvankelijk jaarlijks georganiseerd, maar het platform biedt clubs en banen de mogelijkheid deze door het hele jaar heen te organiseren. "Om structureel nieuwe golfers te werven, adviseren we om minimaal één keer per maand een Open Golfdag in de vorm van een kennismakingsles of clinic aan te maken en dit voor een jaar vooruit te plannen in Clubbase", aldus Lisa van Kampen, medewerker Marketing & Communicatie bij de NGF. "Een potentiële nieuwe golfer heeft dan de keuze uit verschillende momenten als hij een plaats wil reserveren. Steeds meer clubs en banen bieden de kennismaking structureel aan en maken van de Open Golfdagen een gewoonte."

Passend vervolgaanbod

Om de beginners na de Open Golfdagen en Golfstart te binden aan de sport en de locatie komt de NGF met een vervolg. "Als mensen hun baanpermissie halen en plezier hebben gekregen →

NGF

APP GOLF.NL

Aangesloten op alle golfclubs en -banen in Nederland.

Gratis promotie-poster via app@golf.nl

225.000+
downloads
van de app

590.000+
gespeelde
q-scorekaarten
in 2020

GOLF.NL

ING
Private Banking

Les op Almkreek.

in golf moet je hun een passend vervolgaanbod doen", zegt Van Kampen. "Het ijzer smeden als het heet is. Dus liefst na de laatste les in een persoonlijk gesprek, en niet pas een week later via een mail want dan kun je ze alweer kwijt zijn. We willen clubs en banen richtlijnen meegeven, maar ook vrijlaten om het aanbod naar hun eigen behoeften in te vullen. Golfvervolg is een programma van tien lessen voor 149 euro per persoon, op basis van zeven personen per groep, waarmee beginners hun handicap 54 moeten kunnen halen. Het is van belang dat het aanbod goed aansluit op Golfstart. Het kan mensen afschrikken wanneer ze 99 euro voor Golfstart betalen maar een veelvoud voor de vervolglessen. We merken dat veel meer golfstarters verder gaan als de vervolgcursus aansluit op hun wensen en behoeften."

Onbeperkt spelen op Almkreek

Naar een voorbeeld in de praktijk dan. Op de website van Almkreek vindt de beginnende golfer een helder overzicht van de mogelijkheden. Golfpark Almkreek bood al aantrekkelijke speel- en lespakketten, maar die hadden een looptijd van ongeveer een half jaar. In de nieuwe opzet is die termijn nu teruggebracht tot drie maanden en drie all inclusive pakketten. Voornaam speerpunt: de beginnende golfers mogen tijdens die twaalf weken onbeperkt spelen. "Want golfen leer je door het te doen", licht Mandy Boer van Golfpark Almkreek toe. "We merken hoe enthousiast de deelnemers aan een clinic worden zodra ze de par-3-baan in mogen. Dán raken ze verliefd op golf. We bieden ook Golfstart met uitsluitend de zes lessen, maar vrijwel iedereen kiest voor ons Golfstart Plus pakket met onbeperkt spelen." In het vervolgprogramma kunnen de beginners verder om hun handicap te halen. In dat tweede pakket is het clublidmaatschap inbegrepen, zodat beginners meteen bij de vereniging betrokken worden. Met het derde speel- en lespakket (handicap 54 en lager) richt de baan zich naast doorstromers ook op golfers die al een handicapregistratie hebben. Zij kunnen op deze manier kennismaken met de baan en in zes lessen opnieuw in contact komen met de sport, ook als ze eerder een verkeerde start in golf hebben gemaakt. Mensen die meerdere pakketten tegelijk aanschaffen ontvangen korting. Daar maken veel deelnemers gebruik van.

'We merken dat meer golfstarters verder gaan als de vervolgcursus aansluit op hun wensen en behoeften'

Via familie en vrienden

De eerste groepen startten, coronaproof, in mei. Veel beginners stromen door, aldus Boer. Maar het is volgens haar nog te vroeg om over *conversie* te spreken. "We moeten een jaar draaien om daar voldoende inzicht in te krijgen. Wat wel al opvalt is het relatief grote aantal jongeren en vrouwen in de eerste groepen. Veel andere sporten zijn door corona nu minder toegankelijk. Daar profiteren we van. Daarnaast zorgt de

→

Maak je eigen promotiemateriaal met Clubdesigns

Organiseert jouw club of baan een leuk golfevent waarvoor je reclame wilt maken? Maak dan makkelijk promotiemateriaal in print of digitaal met hulp van Caddie van de NGF.

Hoe het werkt? Heel simpel!

- Ga naar caddie.ngf.nl en log in
- Klik links in het menu op 'Clubdesign'
- Kies het promotiemateriaal dat je wilt maken (poster, flyer, social media banner)
- Voeg eenvoudig je eigen foto's, tekst en logo's toe
- Download je promotiemateriaal of laat het direct afdrukken via Drukwerkdeal

Meer informatie over Clubdesigns? Klik hier!

NGF
KONINKLIJKE
NEDERLANDSE
GOLF FEDERATIE

Een advertentie van de drie lespakketten bij Almkreek.

'Je moet niet alleen de deuren even openzetten op het moment dat je nieuwe leden nodig hebt'

aantrekkelijke prijs van Golfstart ervoor dat mensen sneller de stap zetten. Zo zijn veel golfstarters door familie en vrienden op het aanbod gewezen. Ze willen het nu zelf weleens proberen. De jongeren pakken het opmerkelijk snel op en gaan soms al na vier lessen richting handicap 54. Je merkt dan dat ze veel oefenen in de baan. Ook leren ze de golfregels sneller. Wij hebben een verplichte theorieavond, want we vinden het belangrijk dat iedereen zich comfortabel voelt tijdens een ronde."

Gastvrijheid uitstralen

Almkreek richt de promotie op de eigen regio. "Onder meer via de huis-aan-huis-kranten die alle dorpen van de gemeente Altena bereiken en nog altijd goed gelezen worden. We verspreiden ook een eigen krant." Iedere maand staan op Almkreek Open Golfdagen gepland. In september kwamen veertig mensen die dag voor het eerst kennismaken met golf. "Maar de deur staat eigenlijk altijd open voor nieuwe golfers, die gratis kunnen komen oefenen", aldus Boer. "We willen in alles gastvrijheid uitstralen. Dat zit in ons DNA. Onze brasserie is voor iedereen toegankelijk. Gasten willen we het gevoel geven dat ze welkom zijn en de sfeer op een golfbaan laten ervaren. Zien golfen doet golfen. Je moet niet alleen de deuren even openzetten op het moment dat je nieuwe leden nodig hebt."

Focus op kerntaken

Cruciaal op Almkreek, aldus Boer, is de initiërende rol van de exploitant die vorig jaar zelf ook lid werd van de NGF. Het golfpark vertegenwoordigt daardoor de golfbaan bij de bond. Golfpark, golfschool en golfvereniging focussen zich sindsdien op hun eigen kerntaken. "Wij vinden dat we als golfpark altijd nieuwe golfers moeten blijven creëren. Dat past in onze visie. Wij als exploitant moeten zorgdragen voor de continuïteit van de baan. En ook al neemt niet iedereen die hier leert golfen een speelrecht bij ons af, dan hebben we tóch nieuwe golfers opgeleid. Dat heeft de sport nodig. Zeker de vele twintigers die wij nu in Golfstart opleiden en die het spel op die leeftijd snel leren. Als het goed is voor de golfsport, dan is het ook goed voor onze locatie. Een sport leeft pas als er voortdurend nieuwe mensen bijkomen. Wij moeten als golfbranche samen onze verantwoordelijkheid nemen en al die nieuwkomers een goed opleidingstraject aanbieden. Bevorderen van de golfsport moet in onze ogen voorop staan. Het is niet in het belang van de sport wanneer je hoge drempels opwerpt voor nieuwkomers. Bij ons zijn alle golfers gelijk. Niemand heeft privileges. Een beginner mag ook op de baan spelen en heeft net zoveel rechten als iemand die al twintig jaar speelt. Als je beginners hindert om op de baan te spelen, dan hinder je de sport."

Heft in handen

Het zou volgens haar goed voor de branche zijn als andere exploitanten het voorbeeld van Golfpark Almkreek volgen: "Exploitanten kunnen zelf veel meer het heft in handen nemen bij de opleiding van nieuwe golfers dan ze denken. Nu zijn ze daarvoor vaak erg afhankelijk van de bereidwilligheid van een vereniging. Een exploitant moet denken aan de langere termijn, een golfschool aan de activatie en de vereniging moet zich richten op het bevorderen van de sociale cohesie. We moeten het samen doen. Want iedereen moet kunnen leren golfen."

Wil je meer informatie over het traject Open Golfdagen, Golfstart en het vervolgaanbod, neem dan contact op met Lisa van Kampen: lisa.vankampen@ngf.nl.

TEKST EN BEELD Bert van der Toorn

‘Laat nooit iemand weggaan met een slecht gevoel’

NAAM: KLAAS BOON
LEEFTIJD: 49 jaar
WOONPLAATS: Heiloo
FUNCTIE: Baanmanager Golfbaan Westwoud
MOTTO: You give good, you get good

1. Wat vind jij het allerleukste in jouw baan?
"De dagelijkse interactie met de mensen om mij heen, het aansturen van het managementteam, het coachen van nieuw personeel en het organiseren van golfevenementen. Soms zijn aanpassingen of vernieuwingen even wennen omdat sommigen hier al 28 jaar werken. Maar zodra ze de vooruitgang zien vinden ze het toch mooi."

2. Als je één dagelijks taakje zou mogen overslaan, welk zou dat zijn?
"Gesprekken met mensen die mopperen over eigenlijk niet-noemenswaardige dingen. Maar je moet altijd luisteren en uitleggen waarom iets misschien niet goed is gegaan. Laat nooit iemand weggaan met een slecht gevoel."

3. Wat was als kind je droomberoep?
"Brandweerman of politieman, maar dat liep anders. Via de hotelschool mocht ik op stage naar Dubai op de Dubai Creek Golf & Yacht Club waar ik buiten mijn werk elke dag mocht golfen. Uiteindelijk heb ik voor Hyatt in Saoedi-Arabië gewerkt en in Azerbeidzjan. Toen kreeg ik een overplaatsing naar Dubai waar we vijftien jaar hebben gewoond, de laatste twee jaar werkte ik voor Troon."

4. Waar kan ik je voor wakker maken?
"Golfen in Dubai, op een mooie zomeravond met je teammaatjes, vrienden of collega's."

5. Voor wie heb je veel bewondering?
"Gary Player! Hij heeft zoveel bereikt in golf en draagt nu zijn steentje bij met zijn Foundation. Ik had het geluk dat ik de Gary Player Invitational in Abu Dhabi mede mocht organiseren en was negen holes zijn caddie. Ik was diep onder de indruk van die man."

6. Wie zou je in jouw directe omgeving eens willen meenemen voor zijn/haar eerste rondje golf?
"Iedereen in mijn directe omgeving golft al. Als ik iemand die nog niet golft mee zou nemen, zou ik liever met ze gaan chippen en putten. Ballen slaan is toch heel lastig en kan ontmoedigen. Doe met kinderen vooral heel veel spelletjes."

7. Wat maakt een golfronde voor jou perfect?
"Met mijn beste maatjes golfen in Spanje, Portugal of Dubai, met lekker eten en gezelligheid."

8. Wat is de beste les die je in je leven geleerd hebt?
"Ik had een general manager bij Hyatt in Jeddah, die altijd zei: 'You give good, you get good'. Dat motto heb ik toch wel een beetje overgenomen. Als jij goed bent voor andere mensen, zijn ze ook goed voor jou. Maar soms moet je helaas ook een keiharde zakenman zijn."

9. Hoe duurzaam ben jij?
"Zo veel mogelijk. Wij willen snel GEO-gecertificeerd worden. Verder is ons huis is CO_2-neutraal, we hebben zonnepanelen, douchen in een minuut en zetten de verwarming lager."

10. Welke trends gaan volgens jou het golflandschap in Nederland veranderen?
"De golfclubs gaan actiever worden met ledenwerving en jeugdbeleid. Ons bestuur benadert fitnessclubs om hun leden te laten kennismaken met golf. Bij bedrijven nodigen we medewerkers uit voor een gratis clinic. We hebben zo'n vijftienhonderd schoolkinderen op les gehad. Daar blijft helaas maar een klein deel van hangen, we zitten iets te ver van de stad."

"Zelf zou ik zoveel mogelijk digitaliseren"

11. Samenwerken is...?
"Samen doelen zetten en dromen waarmaken. Zakelijk werk je vooral samen met anderen om er allebei beter van te worden. Bij de golfclub maak ik graag barterdeals, bijvoorbeeld een bedrijfslidmaatschap voor twee jaar in ruil voor een schilderbeurt van het clubhuis."

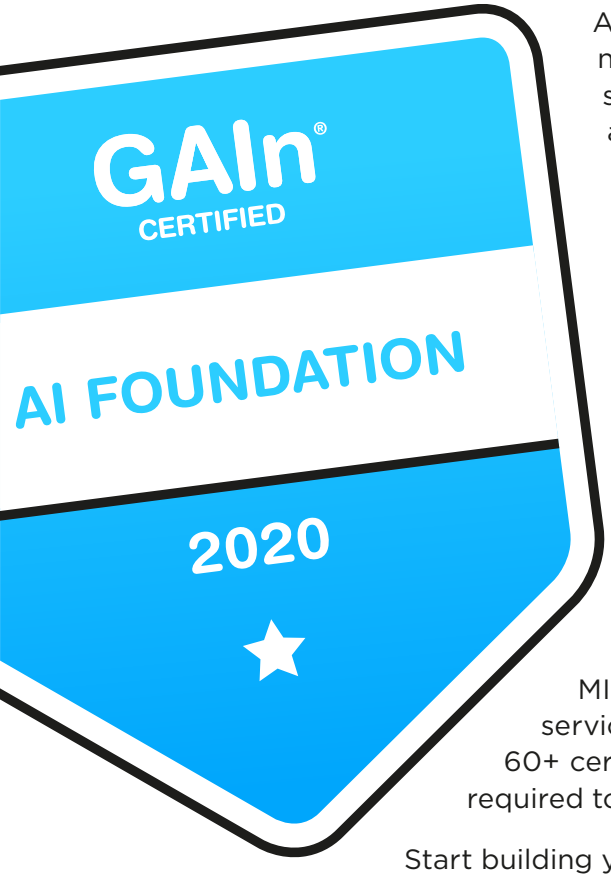
12. Als je een rondleiding zou geven op jouw golfbaan, waar zou je dan zeker bij stilstaan?
"Hole 8, onze signature hole. Die is linksachtig en met wind een flinke uitdaging. Een mooi plaatje met het helmgras, het West-Friese landschap en de bollenvelden in de achtergrond."

13. Als je getuige zou kunnen zijn van een gebeurtenis in het verleden, heden of toekomst, welke zou het dan zijn?
"Bij de bevrijding van Nederland. Ik denk hier vaak over na, zeker nu we 75 jaar bevrijding vieren. Zelf ben ik vrijwilliger bij Warchild. In de toekomst wil ik nog op Augusta spelen, het liefst met Fred Couples. Spelen op Augusta gaat me misschien wel lukken, of Fred Couples meespeelt...?"

14. Als jij de baas werd van de NGF of van PGA Holland, wat zou je dan als eerste veranderen?
"De NGF doet het, ook zeker in deze coronacrisis, erg goed. Zelf zou ik zoveel mogelijk digitaliseren. Bij de PGA zou ik het grote gat tussen teaching en playing professionals dichten om golf naar een hoger niveau te brengen. Verder lijkt het alsof je als topamateur alle steun krijgt, maar zodra je playing professional wordt, aan je lot wordt overgelaten. Juist dan is alle (financiële) ondersteuning nodig. Misschien de PGA splitsen?"

15. Komt de Nederlandse golfmarkt de coronacrisis te boven?
"Ja! Sinds de banen weer open mochten op 11 mei hebben we een ongelofelijke boost ervaren met nieuwe golfers, terugkerende leden en golfers die het spelletje weer leuk zijn gaan vinden. Golf is een heerlijke buitensport en golfreizen maken kan voorlopig niet."

By 2030, Artificial Intelligence will add more than $15 trillion to the global GDP. Are you ready to accelerate with AI?



AI offers the biggest commercial opportunity in today's economy. But to capture this opportunity, it's essential for businesses and professionals to first understand AI, with all its features and opportunities. This is where the AI Foundation comes in.

AI FOR EVERYONE

The AI Foundation by GAIn® - the Global AI network - is a 2-day course that creates one language in AI for everyone in the organization, and provides you with the tools and knowledge to start accelerating impact with AI. After following this course, you will be internationally certified and comfortable steering AI projects together with any department, be it marketing, sales, or IT.

Taught by experts, the AI Foundation is a success formula trusted by blue-chip companies like Nike, Heineken, KPN and eBay. The course can be attended online through a virtual classroom or at MIcompany's Amsterdam office.

MIcompany (NGF sponsor) launched GAIn as its training school to service international clients and business partners. GAIn provides 60+ certified courses to develop both the hard and soft skills that are required to drive AI transformation.

Start building your AI success story today.

"Great training! It has already accelerated our value creation as well as our talent development."

Mark Tusveld

Leading EMEA Retail Planning and Allocation at Nike - and a passionate golf player.

Followed the AI Foundation course by GAIn in 2019

Visit www.micompany.nl for more information.
Upcoming course dates →

OCT	DEC	JAN
19-20	14-15	27-28

MI COMPANY | GAIn

VOOR U GESPOT

Interactieve displays met speldata bij holes

Als eerste baan wereldwijd wordt bij Golfclub Driene in Hengelo een interactief displaysysteem bij de holes aangelegd. Golfers kunnen daarop data over hun spel zien zoals gebruikte clubs, snelheid, vlucht en landing van de bal, weersinformatie en condities van de green. Veel van deze gegevens kan de club op haar beurt gebruiken voor efficiënter baanmanagement. Golfclub Driene ziet in een oogopslag hoe de bezetting op de negen holes op dat moment is, maar ook waar extra maai- of onderhoudswerkzaamheden nodig zijn. Tevens kunnen de displays gebruikt worden als advertentiedragers en bewakingscamera's.

TESTCASE

Jaro Tijhuis, eigenaar van het online platform QCaddy International voor golfers en golfclubs, heeft vijf jaar aan zijn product gewerkt en koos Golfclub Driene uit om de QDisplays te plaatsen. Ze zijn inmiddels van stroom voorzien en aangesloten op het digitale netwerk. Op 22 oktober vindt er een toernooi plaats om het nieuwe registratiesysteem te testen. "Dat wordt heel belangrijk", zegt Tijhuis. "De reacties die ik tot nu toe heb ontvangen, zijn positief. Van fabrikanten, leveranciers, golfbaaneigenaren en professionele spelers, noem maar op. Iedereen is enthousiast, maar ze willen het nu ook graag in de praktijk zien. Ik heb al drie grote contracten klaarliggen, de ondertekening hangt af van hoe de ervaringen zijn."

UNIEK

Voor een golfbaan gaat het - los van logistieke kosten - om een investering van zo'n 3000 euro per hole. Onder de potentiële kopers zitten eigenaren van organisaties met wel honderd tot tweehonderd banen in landen als Engeland, Spanje en de Verenigde Staten. Tijhuis: "Dit systeem is uniek en nergens anders te vinden."

TROTS

Dat Golfclub Driene de eer krijgt te fungeren als testcase vervult de vereniging met trots, zegt bestuurslid Ton de Vent. „Wij zijn een van de oudste bosbanen van Nederland, opgericht in 1926. Golf is een zeer traditionele sport, maar in 2020 komen wij met het nieuwste van het nieuwste, een revolutie in de golfsport."

Bron: Tubantia

TEKST **Chris Veldkamp**

Wat is IPM?

Voor golf is IPM de wettelijk verplichte methodiek om het gebruik van pesticiden drastisch af te bouwen. Het leidt tot structurele speelkwaliteit, het hele jaar door. Wat houdt IPM (Integrated Pest Management/geïntegreerde gewasbescherming) in?

In de komende jaren zul je geregeld de afkorting IPM horen en lezen. Het is een begrip dat bekend moet zijn bij greenkeepers, managers, directies, voorzitters en golfbaanexploitanten. Wees waakzaam als erover gepraat of geschreven wordt, want IPM gaat soms gepaard met ruis en loze claims. Om het begrip van IPM te vergroten leggen we de term hier nader uit.

WAAR STAAN DE LETTERS IPM VOOR?

IPM staat voor Integrated Pest Management. In het Nederlands: geïntegreerde gewasbescherming. IPM komt voort uit een EU-richtlijn uit 2009 met als doel verantwoord gebruik en tegelijk drastische afbouw van pesticiden (bestrijdings-/gewasbeschermingsmiddelen). Sinds 2014 is IPM verplicht wanneer pesticiden professioneel worden gebruikt. Ook voor golf is IPM de wettelijk verplichte methodiek om het gebruik van pesticiden drastisch af te bouwen. IPM betekent dat pesticiden pas ingezet mogen worden als laatste middel, nadat preventie en alle andere opties onvoldoende effect hebben gehad. IPM vereist een planmatige en datagestuurde aanpak. De manier van werken moet door baanbeheerders geregistreerd worden in een gewasbeschermingsmonitor. Voor de golfsport is dit afgestemd met het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat en verloopt het via OnCourse Nederland.

WAAROM MOET IK DIT WETEN?

IPM is een wettelijke verplichting. De Green Deal Sportvelden was een convenant tussen de sportveldensector en de overheid om het pesticidegebruik tot nul af te bouwen. Het gebruik van pesticiden buiten de land- en tuinbouw is al sinds 2017 verboden, maar er gold voor sportvelden nog een algehele uitzondering op het gebruiksverbod. Op weg naar nulgebruik zijn we nu in de fase gekomen waarin de uitzonderingsregeling verscherpt wordt. Hierbij is het uitgangspunt van de overheid: *nee, tenzij*. Oftewel: gebruik is verboden tenzij IPM is toegepast en tenzij het strikt noodzakelijk is en alleen in uitzonderlijke gevallen. Op basis van het uitgangspunt *nee, tenzij* zijn de uitzonderingen drastisch teruggeschroefd voor de periode 1 april 2020 tot eind 2022. In deze jaren zijn er onder strenge voorwaarden nog uitzonderingen voor een beperkt aantal plagen, ziekten en onkruiden, waarna de uitzonderingen verlopen.

WAT ZIJN DE VOORDELEN VAN IPM?

IPM draagt in de landbouw bij aan een drastische afname van het pesticidegebruik omdat er bewuster en slimmer wordt gewerkt en omdat er alternatieven ontwikkeld worden die minder schadelijk zijn voor mens, dier en milieu. Golf gaat op

dezelfde manier profiteren van IPM. Clubs en banen kunnen daarnaast profiteren van de technische en organisatorische planmatigheid die bij IPM vereist is. Bij technisch moet je denken aan het opstellen van een onderhoudsplan gefocust op een weerbarstige grasmat. Bijvoorbeeld: welke grassoorten streven we na en in welke verhouding, welke wortellengte en wat zijn onze drempelwaarden voor plagen, ziekten en onkruiden? Bij organisatorisch moet je denken aan het vastleggen van taken, bevoegdheden en doelen. Het nadrukkelijke advies is om nu al nul pesticidegebruik na te streven met behoud van de voor de golfsport zo essentiële speelkwaliteit. Waarom? Zo inventariseer je wat nog niet lukt en waarom het vooralsnog niet lukt. Maar hanteer wel schadedrempels om de kwaliteit van de baan te behouden: leg vast welk schadeniveau wel en niet geaccepteerd wordt. Het grootste voordeel van IPM tot slot: het leidt tot structurele speelkwaliteit, het hele jaar door. Pesticidegebruik is uiteindelijk symptoombestrijding.

Het nadrukkelijke advies is om nu al nul pesticidegebruik na te streven met behoud van de zo essentiële speelkwaliteit

KUNNEN WE OP ONDERSTEUNING REKENEN?

In 2020/2021 zal de Golfalliantie (NGA, NVG en NGF) workshops organiseren waarin IPM, de regeling en uitzonderingen vanuit eerste hand uitgelegd en geduid worden. Daarnaast is er in de workshops ook aandacht voor de ondersteuning van IPM via OnCourse Nederland. De OnCourse-portal, gratis voor clubs en banen, maakt het makkelijker om het met het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat specifiek voor golf afgestemde IPM toe te passen, omdat golfbaanbeheerders op een gebruikersvriendelijke manier door alle stappen worden geleid. Ook is er aandacht voor de praktische toepassing van IPM op de gewasbeschermingslicentiedagen voor greenkeepers die de NGA elk jaar op meerdere locaties organiseert.

WAT IS HET VERBAND TUSSEN DE GREEN DEAL, IPM EN HET NATIONAAL SPORTAKKOORD?

De nieuwe uitzonderingsregeling voor de sportveldensector is de uitkomst van de overleggen in het kader van de Green Deal Sportvelden. Deze deal is daarmee formeel beëindigd en de uitkomsten zijn beleidsmatig ondergebracht in de Routekaart Verduurzaming Sport in het kader van het Nationaal Sportakkoord. Qua wetgeving zijn de uitkomsten geborgd in de gewijzigde regeling zoals gepubliceerd in de Staatscourant.

WAAR VIND IK DE NIEUWE UITZONDRINGSREGELING VOOR GOLF?

Op deze pagina van de website van de NGF vind je een link naar de publicatie in de Staatscourant en meer achtergrondinformatie.

Wil je meer informatie over IPM, neem dan contact op met Niels Dokkuma: niels.dokkuma@ngf.nl.

TEKST **Chris Veldkamp**

De 5 belangrijkste dingen die je moet weten over het Wereld Handicap Systeem

Bij de invoering van het Wereld Handicap Systeem in 2021 gaat er voor golfers best veel veranderen. Het is daarom belangrijk dat iedereen in de golfbranche weet wat de belangrijkste veranderingen zijn zodat clubs en banen de golfers goed kunnen informeren. Deze top 5 helpt je op weg.

1. DE COMPUTER REKENT DE HANDICAP UIT

Het Wereld Handicap Systeem (WHS) vervangt het huidige EGA-systeem dat we gebruiken. In Nederland stappen we in 2021 over. Maar net als nu zal de computer het werk doen. Bij de invoering van het WHS rekent de computer de eerste WHS-handicap van iedere golfer uit. En als een speler daarna een qualifying score inlevert, dan rekent de computer ook automatisch de nieuwe WHS-handicap van deze golfer uit.

2. IEDERE GOLFER KRIJGT EEN NIEUWE HANDICAP

Golfers hoeven niet tot in detail te weten hoe het WHS werkt. Het voldoet om het basisprincipe uit te leggen: een WHS-handicap wordt bepaald door het gemiddelde van je beste 8 prestaties in je laatste 20 qualifying ronden. En zoals gezegd: de computer berekent elke keer je nieuwe handicap. Het is wel belangrijk spelers te vertellen wat er gebeurt bij de transitie van het EGA-systeem naar het WHS. De kern van dit verhaal is dat de meeste golfers in 2021 een andere handicap zullen hebben. Want een golfer begint niet met zijn of haar laatste EGA-handicap. Op de dag van de invoering, krijgt iedere speler een WHS-handicap waarbij de handicapberekening van het Wereld Handicap Systeem is toegepast op zijn of haar scores in het EGA-tijdperk. Omdat de WHS-handicapberekening anders is dan die van het EGA-systeem, zal bij veel spelers de eerste WHS-handicap afwijken van de laatste EGA-handicap.

3. BIJ VEEL SPELERS ZAL DE EERSTE WHS-HANDICAP HOGER ZIJN DAN DE LAATSTE EGA-HANDICAP

Na de invoering van het WHS zal een deel van de spelers een hogere handicap hebben. Die eventuele verhoging is relatief want de handicap van alle spelers wordt gereset op basis van de WHS-principes. Maar het is belangrijk dit te vertellen aan je leden zodat zij niet verrast worden. En ze moeten weten dat ze nu al invloed hebben op het verkrijgen van een WHS-handicap die klopt, die een betrouwbare weergave is van hun speelsterkte. Zie punt 4.

4. IDEALITER HEEFT IEDERE GOLFER MINIMAAL NEGEN QUALIFYING SCORES IN ZIJN OF HAAR HANDICAPHISTORIE

Sommige spelers vinden een handicap niet belangrijk, anderen wel. Het verdient aanbeveling om die laatste groep goed uit te leggen hoe ze een WHS-handicap kunnen krijgen die een goede afspiegeling is van hun golfniveau. De beste tip is om veel qualifying rondes te spelen. Nú al, in 2020, want de scores die spelers nu inleveren, worden gebruikt voor het bepalen van hun eerste WHS-handicap en ze tellen daarna vaak ook nog een tijd mee. Ideaal gesproken heeft iedere golfer →

> "Goede communicatie over het WHS kan een middel zijn om de baanbezetting te verhogen"

minstens negen qualifying scores in zijn of haar handicaphistorie, want een WHS-handicap die op basis daarvan is berekend, reflecteert meestal goed het spelniveau. Met negen of meer scores kan het nog steeds zo zijn dat de eerste WHS-handicap hoger is dan de laatste EGA-handicap. Maar die eerste handicap geeft dan in elk geval wel een behoorlijk beeld van het niveau. Leg dit goed uit aan je leden want het kan ertoe leiden dat zij daarom dit najaar toch nog wat ronden gaan spelen en even wachten met het opbergen van hun stokken. Goede communicatie over het WHS kan dus een middel zijn om de baanbezetting te verhogen.

5. DE NGF EN GOLF.NL HELPEN BIJ DE COMMUNICATIE OVER HET WHS

De handicapcommissie van elke club is op de hoogte van details en op veel clubs is de communicatie over het WHS al lang op gang gekomen via de eigen website, het clubblad en nieuwsbrieven. Is dit nog niet het geval, maak dan nu afspraken met de handicapcommissie over de WHS-communicatie. Hierbij is het goed om te weten welke ondersteuning er is van de NGF en GOLF.NL.

- GOLF.NL legt het Wereld Handicap Systeem dit jaar stap voor stap uit aan golfers. Video's en teksten zijn te vinden op golf.nl/whs.
- Op ngf.nl/whs, de informatiebron voor handicapcommissies, is ook communicatiemateriaal te vinden dat clubs en banen kunnen gebruiken om het WHS aan golfers uit te leggen. De toolkit wordt de komende maanden uitgebreid maar je vindt er nu al veel video's en teksten die gebruikt kunnen worden op jouw website of in je clubblad of nieuwsbrief.
- Op ngf.nl/whs vind je een informatieve podcast van GOLF.NL over het Wereld Handicap Systeem die je kunt delen met jouw leden. In deze podcast worden de belangrijkste vragen van golfers over het WHS op een duidelijke wijze beantwoord.

TEKST **Jørg van Caulil**

Maak een kleine baan in de grote

De 18-holesbaan van Golfclub de Semslanden in Drenthe kun je ook als par-3-baan spelen. Met alle voordelen van dien want daarmee kun je inspelen op behoeften van meer leden. En er is weinig voor nodig om het voor elkaar te krijgen. Hoe werkt het in de praktijk?

Twee holes op De Semslanden van boven met de rode en gele par-3-tees ingetekend. Op de baan ligger eikenhouten tegels met een 3 erop.

De club beschikt al over een qualifying 9-holes par-3-baan. Aangemoedigd door de succesvolle jaarlijkse par-3-kampioenschappen op de grote baan zijn daar permanente par-3-tees geplaatst op elke hole. Een parcours van 2778 meter vanaf de gele tees (gemiddeld 154 meter per hole) en 2112 meter vanaf de rode tees (gemiddeld 117 meter per hole). Bij alle tees liggen eikenhouten tegels met daarop een gele of rode 3. Het aanbod past in de keuze van de Semslanden voor diversificatie, vertelt bestuurslid en baancommissaris Karst Hoogsteen. "We staan open voor vernieuwing en dit is daarvan een voorbeeld. Het par-3-parcours op de grote baan is een stuk moeilijker. Want de afstanden zijn dan wel korter, de uitdagingen blijven natuurlijk hetzelfde. Hiermee bieden we iets unieks. Forse investeringen of grondige veranderingen zijn niet nodig want de baan ligt er al. Je plaatst teeboxen, laat de baan inmeten door de NGF en je hebt je par-3-parcours. En als de vraag groot wordt, dan kunnen we de teeboxen in de toekomst altijd nog verder opwaarderen." Deze opzet kan daarom volgens hem ook een oplossing bieden voor clubs en banen die over onvoldoende ruimte beschikken voor een aparte par-3-baan.

Promoten

Diverse spelers maken op de Semslanden inmiddels gebruik van de mogelijkheid, maar de club wil het par-3-parcours op de grote baan (normaal vier keer par-5, vier keer par-3 en tien keer par-4) nu breder onder de aandacht brengen. Hoogsteen: "Wij hebben met de par-3-tees erbij niet vijf maar zes tees: van wit naar oranje én par-3. We hebben ook meer evenwicht aangebracht tussen de verschillende kleuren. We moeten die opbouw nog wat duidelijker communiceren aan onze leden en gastspelers. Veel ouder wordende spelers moeten wennen aan het idee om van een andere tee te spelen die beter bij hun spel-

niveau past. Het spel blijft dan uitdagend genoeg maar het is meer het gevoel. Dat heeft tijd nodig, denk ik." Voor oudere golfers die vanwege hun fysiek minder ver kunnen slaan, is dit parcours erg interessant. "Dat merken we aan de populariteit van onze vernieuwde par-3-baan onder deze groep. Een buggy of een scooter vormt ook geen enkele belemmering om op de grote baan par-3 te spelen", stelt Hoogsteen. "Voor hoge handicappers kan het par-3-parcours dan weer een makkelijkere overgang bieden naar de grote baan." Het is daarbij belangrijk dat golfers die achttien holes spelen zo weinig mogelijk hinder ondervinden. "Klachten daarover heb ik nog niet gehoord", aldus Hoogsteen. "Een nadeel is wel dat golfers die het par-3-parcours lopen langer onderweg zijn als het druk is op de baan. We moeten nog even afwachten hoe dat uitpakt in de praktijk."

Zesholesronden

De club met ongeveer 850 leden probeert meerdere producten aan te bieden die aansluiten bij wat golfers willen. Zo blijkt het 9-holeslidmaatschap populair onder beginners en senioren. Ouderen blijven daardoor langer lid, maar het leverde de club ook al veel nieuwe leden op. Deze leden mogen elke dag een keer de lus van de week lopen. De lus wisselt wekelijks: de ene week start je op hole 1, de andere week is hole 10 de eerste hole. De 9-holes-golfers hebben onbeperkt toegang tot de par-3-baan en de oefenfaciliteiten. Wie de lus van de week combineert met de par-3-baan loopt in feite achttien holes. De Semslanden heeft daarnaast de routing van de grote baan zo gelegd dat twee rondjes van zes holes aangeboden kunnen worden, waarbij je toch steeds bij het clubhuis uitkomt. "Aantrekkelijk voor jongere golfers die maar weinig tijd hebben. Wellicht met een speciaal 6-holeslidmaatschap. Ik denk dat daar kansen liggen", aldus Hoogsteen. "Zo spelen we in op de wensen van nieuwe generaties golfers, maar proberen we zeker ook onze oudere leden zo lang mogelijk te binden aan de club."

> **Forse investeringen of grondige veranderingen zijn niet nodig want de baan ligt er al. Je plaatst teeboxen, laat de baan inmeten door de NGF en je hebt je par-3-parcours.**

Wil je meer informatie over de mogelijkheden van het inmeten van een par-3-baan in een grote baan, neem dan contact op met Rebecca de Kruijf van de NGF: rebecca.dekruijf@ngf.nl.

'UITDAGEND VOOR ALLE NIVEAUS'

"Ik herinner me nog goed de eerste keer dat ik de par-3 op de grote baan speelde. De mooiste wedstrijd die ik ooit gespeeld heb", zegt Marcel Vervest (64 jaar, handicap 6) lid van Golfclub de Semslanden. "Het was tijdens de clubkampioenschappen. We zaten met z'n drieën in de flight. Op een gegeven moment stond ik een paar slagen achter en won ik elke hole een slagje terug op degene die voorstond. Maar uiteindelijk ging nummer drie er op de laatste hole met de winst vandoor. Normaal lig je op 80 meter voor je slag naar de green en nu hadden we een hole van 192 meter, met een heel moeilijke bunker ervoor. Je moet echt keuzes maken en tactisch spelen. Je speelt de baan op een heel andere manier. Een ontzettend uitdagend parcours, voor alle niveaus. Ik denk dat dit de moeilijkste par-3-baan van Nederland is. Heel anders dan een kleine par-3-baan. De betere spelers kunnen op een kleine baan nooit hun handicap spelen omdat je daarvoor te weinig slagen meekrijgt, maar hier krijg ik meer slagen, zo moeilijk is het. Je moet echt een goede dag hebben om je handicap te spelen. Het is een volwaardige baan en ik speel hem altijd met veel plezier. Een nadeel is dat je lang moet lopen voor je weer bij de afslagplaats bent. Je loopt net zo ver maar speelt minder. Daarom spelen veel mensen hem niet zo vaak. Maar als er een wedstrijd is, doet iedereen mee. Met ons competitieteam spelen we regelmatig van verschillende kleuren tees. Dan speel je de baan telkens op een heel andere manier. En de club biedt met dit par-3-parcours nog een extra optie, want hij ligt permanent in de baan."

TEKST EN BEELD Bert van der Toorn

NAAM: HENK WEIJSCHEDE
LEEFTIJD: 68 jaar
WOONPLAATS: De Koog, Texel
FUNCTIE: Voorzitter De Texelse Golfclub
MOTTO: Gun iedereen zijn eigenaardigheid

‘Houd golf kort, afwisselend en aantrekkelijk’

1. Wat vind jij het allerleukste in jouw functie?
"Wanneer je iets moet doen waar je eigenlijk geen verstand van hebt, zijn hier altijd mensen met kunde die je wel willen helpen. Vaak blijkt dat ze zelf al lang over dat onderwerp of probleem hebben nagedacht en de oplossing ook wel weten."

2. Als je één taakje zou mogen overslaan, welk zou dat zijn?
"Aanvaringen tussen leden, gelukkig zeker geen dagelijkse taak. Vanaf dag één als voorzitter heb ik leden en vrijwilligers gezegd: *Zorg dat je het klein houdt en los het gelijk op. Niet in de mail, gewoon persoonlijk. Gun elkaar de ruimte.*"

3. Wat was als kind je droomberoep?
"Astronaut, zelfs nu zou ik nog zo instappen. Het besef dat er zoveel meer moet zijn, is fascinerend. Astronauten raken geëmotioneerd bij het besef dat de aarde eigenlijk maar een klein bolletje is."

4. Waar kan ik je voor wakker maken?
"Rondje Texel met de catamaran. Ik heb het een keer met mijn vrouw gedaan maar toen hebben we het niet gehaald. De tweede keer wilde ik met mijn zoon doen, maar net voor ons sloeg zelfs de catamaran van een bekend kampioen om door slecht weer."

5. Voor wie heb je veel respect?
"Voor meerdere minister-presidenten. Je leidt je land, bent dag en nacht bezig en elke dag krijg je weer een bak modder over je heen. Vanwege mijn werk vroeger bij de Economic Development Board heb ik wel eens met een paar ministers mogen praten. Annemarie Jorritsma was daar mijn baas. Die mensen hebben toch een dossierkennis en energie, diep respect!"

6. Wie zou je in jouw directe omgeving eens willen meenemen voor zijn/haar eerste rondje golf?
"De burgemeester van Texel, dan is die ook eens lekker een middagje weg."

7. Wat maakt een golfronde voor jou perfect?
"Plezier maken met echte vrienden. Elkaar een beetje onderuithalen, mentaal aftroeven, dat is fantastisch."

8. Wat is de beste les die je in je leven geleerd hebt?
"Je hebt gestudeerd en denkt dat je alles weet. Eerst komt iedereen naar jou met vragen in jouw vakgebied. Later word je directeur en kom je er pas achter dat je eigenlijk niks weet. Je weet van alles een beetje. Er zijn altijd mensen die het veel beter weten. Je rol verandert van *weten* naar praten met mensen."

9. Hoe milieubewust ben jij?
"Gemiddeld. Thuis hebben we zonnepanelen en we scheiden ons afval. Maar ik schaam ik me niet voor een vliegvakantie. Dat neemt niet weg dat we maatschappelijk echt wel meer moeten gaan doen."

10. Welke trends gaan volgens jou het golflandschap in Nederland veranderen?
"Er is veel focus op lidmaatschap, maar kijk meer naar het product golf. Achttien holes strokeplay, vier uur lang, daar red je het in de toekomst niet mee. Ook de spelvorm is vaak te individueel. Maak meer plezier met teamelementen. Houd het kort, afwisselend en aantrekkelijk. Daarin is de NGF misschien nog steeds wat te conservatief."

'Ga op zoek naar andere meningen, dan kom je tot oplossingen'

11. Samenwerken is...?
"Luisteren, met veel respect voor andere meningen. In plaats van ertegenin gaan zeg ik liever: *Wat grappig dat je een andere uitkomst hebt. Zullen we kijken waar die vandaan komt?* Samenwerken is dus niet discussiëren want dat is verbaal willen winnen. Ga op zoek naar andere meningen, dan kom je tot oplossingen."

12. Als je een rondleiding zou geven op jouw golfbaan, waar zou je dan zeker bij stilstaan?
"Bij de grote boerderij met alle machines van de greenkeepers, prachtig! Die greenkeepers vertellen de mooiste verhalen want ze zien van alles gebeuren. Razendknap hoe ze die baan onderhouden."

13. Als je getuige zou kunnen zijn van een gebeurtenis in het verleden, heden of toekomst, welke zou het dan zijn?
"De eerste maanlanding. We waren destijds op Vlieland toen de campingeigenaar zei dat we bij iemand thuis de maanlanding op tv konden kijken. Ik heb denk ik ook alle films over de maanlanding en ruimtevaart gezien."

14. Als jij de baas werd van de NGF, wat zou je dan als eerste veranderen?
"Niks, maar ik volg die ontwikkelingen ook niet echt. Over veranderingen in de golfsport hebben ze natuurlijk niet echt veel te zeggen want het is een internationale sport. Ze kunnen wel informatie geven en dat doen ze heel goed."

15. Komt de Nederlandse golfmarkt de coronacrisis te boven?
"Natuurlijk, maar hoe? De afgelopen maanden is er weer veel gegolft. Maar net als in andere sectoren van de economie laat de pandemie diepe sporen na. Er zullen golfclubs zijn die het met zoveel tegenwind niet meer kunnen bolwerken."

TEKST **Chris Veldkamp** BEELD **Koen Suyk**

IN TIJDEN VAN CRISIS

Veerkracht door duurzaam golfbaanbeheer

De coronamaatregelen hebben een grote impact op de economie en de effecten op de lange termijn zijn onduidelijk. Deze onzekere situatie heeft gevolgen voor de bedrijfsvoering van golfbanen en is een extra reden om in te zetten op duurzaamheid. Duurzaam beheer levert immers een betere golfbaan op tegen lagere kosten en zorgt voor veerkracht in crises.

In een crisisperiode zoals we die nu meemaken, wordt duidelijk hoe groot het belang en de waarde van een duurzame bedrijfsvoering zijn. Dit leidt allereerst tot gestructureerd management en kostenefficiënt opereren. Daarnaast geeft het inzicht in de kwetsbaarheden van het bedrijf zodat die opgelost kunnen worden. Dat geldt ook voor golfaccommodaties. Duurzaam beheer leidt tot een toekomstbestendig golfbaan tegen lagere operationele kosten. Dat is noodzakelijk want de golfwereld wacht grote uitdagingen: we hebben niet alleen met een coronacrisis te maken maar ook met een klimaatcrisis. Duurzaamheid is het antwoord op verschillende vraagstukken.

KWALITEIT

Duurzaam golfbaanbeheer leidt tot structurele speelkwaliteit: kwaliteit in alle seizoenen. Omdat golfbanen alleen nog maar in uitzonderlijke gevallen en onder strenge voorwaarden pesticiden mogen gebruiken, is duurzaam golfbaanbeheer niet langer een keuze maar noodzaak. Duurzaam beheerde golfbanen kunnen in de toekomst het hele jaar kwaliteit bieden. Op andere banen is er een verhoogd risico op ziektes en schimmels die tot ernstige kwaliteitsproblemen kunnen leiden. Dat vertaalt zich in ontevreden spelers, klanten die weglopen en dalende inkomsten. Zeker in gebieden met een groot aanbod aan golfterreinen zullen golfers kiezen voor banen die van betere kwaliteit zijn. Daarnaast zijn duurzaam beheerde golfbanen beter voorbereid op andere uitdagingen, bijvoorbeeld een lange droogteperiode. Duurzaam beheer maakt golfbanen weerbaar, niet alleen agronomisch (gras en bodem) maar ook wat betreft waterhuishouding en beregening. En op financieel gebied.

KOSTENBESPARINGEN

Duurzaam ondernemen is geen groene prietpraat maar biedt zakelijke kansen. Je gaat met een duurzame bril naar je onderneming kijken en dat leidt tot besparingen op onder meer energie, leidingwater, beregeningswater, meststoffen en afvalstromen. Duurzaam ondernemen is daarnaast ook planmatig beheer op basis van data en dat leidt tot effectiviteit en een hogere efficiëntie. Duurzame investeringen (denk aan een beter grasbestand, ledverlichting of een waterreservoir) leveren niet alleen een betere kwaliteit op, ze zorgen er ook voor dat de jaarlijkse operationele kosten naar beneden gaan. Kostenbesparingen zijn welkom in deze periode waarin de inkomsten door coronamaatregelen onder druk staan.

SPEERPUNT NGF

Duurzaam golfbaanbeheer leidt tot een betere speelkwaliteit, levert de clubs en banen kostenbesparingen op, draagt bij aan biodiversiteit en leidt tot een gezonde en groene leefomgeving waaraan een toenemende behoefte is in het kader van het People-Planet-Profit-denken. De toegevoegde waarde van duurzaam golfbaanbeheer is door de coronapandemie alleen maar groter geworden. Duurzaam beheer is niet voor niets een speerpunt van de Koninklijke Nederlandse Golf Federatie en daarom stimuleert de NGF alle clubs om het GEO-certificaat, het internationale duurzaamheidscertificaat voor de golfsector, te behalen.

Golfbaan De Texelse heeft geïnvesteerd in drijvende zonneparken in vijvers waar water gebufferd wordt voor droge tijden.

En niet in de laatste plaats: duurzame investeringen verdien je terug. Je bent voorbereid op de toekomst, de golfbaan wordt financieel weerbaar en je gooit niet langer geld over de balk aan symptoombestrijding: kostbare handelingen die op de lange termijn niets oplossen. Voor sommige duurzame investeringen (bijvoorbeeld het installeren van zonnepanelen) ligt het terugverdienmoment in de toekomst, maar niet investeren of stoppen met duurzaam beheer is kortetermijndenken. Het levert financieel op de korte termijn heel weinig op terwijl je kostenbesparingen op de lange termijn misloopt. Daarom is het slim om juist nu in duurzaamheid te investeren. Hoe eerder je dit doet, hoe eerder je hiervan de vruchten plukt.

KLIMAAT

Er is een wetenschappelijke en politieke discussie op gang gekomen over het verband tussen de klimaatcrisis en de COVID-19-pandemie. Dat is een ingewikkeld vraagstuk, maar er is eensgezindheid dat de klimaatcrisis net als de coronacrisis een bedreiging vormt voor de volksgezondheid. Volgens ecologen is een transitie naar duurzaamheid daarom urgenter dan ooit. Met duurzaam golfbaanbeheer draagt de golfsport bij aan die transitie en speelt golf in op behoeftes in de samenleving. Duurzaam onderhouden golfbanen creëren een gezonde leefomgeving en meer biodiversiteit. Daarmee dragen ze bij aan de oplossing voor een groot ecologisch probleem: de afnemende soortenrijkdom. En hiermee haken golfbanen ook in op twee belangrijke maatschappelijke ontwikkelingen die door de coronacrisis in een stroomversnelling zijn gekomen.

GEZONDHEID

Steeds meer mensen verwachten of eisen dat ondernemingen duurzaam opereren. Dit geldt zeker voor jongeren die de toekomst van de golfsport vormen. Steeds meer mensen hebben behoefte aan groen, natuur, rust. Dit wordt door wetenschappers het *nature-deficit disorder* genoemd. Mede door de corona-uitbraak neemt het besef toe hoe belangrijk beweging voor ons is en hoe heilzaam een groene en natuurlijke omgeving is voor onze mentale weerstand. Natuur, water, dieren, ruimte: het zijn allemaal zaken die we op golfbanen vinden en die volgens wetenschappelijk onderzoek kalmerend en stressverminderend werken. Bovendien leg je in golf grote afstanden af, waardoor het merendeel van de spelers ook nog eens de beweegnormen van de Gezondheidsraad haalt. Ook oudere spelers, want golf kan tot op hoge leeftijd gespeeld worden. Kortom: in een wereld die steeds verder verstedelijkt, vervullen duurzaam onderhouden golfbanen de groeiende behoefte aan bewegen en groene en gezonde bestemmingen. ●

Duurzaam onderhouden golfbanen creëren een gezonde leefomgeving en meer biodiversiteit

Wil je meer informatie over duurzaam golfbaanbeheer, neem dan contact op met NGF-agronoom Niels Dokkuma: niels.dokkuma@ngf.nl.

TEKST **Jørg van Caulil** BEELD **Corine Cools**

Leo Burghouwt (vooraan) is dankzij Tijd voor Vitaliteit begonnen met golf bij Zeegersloot, samen met nog 150 vijftigplussers.

"Samen kom je verder"

Golfclub Zeegersloot startte met drie andere sportverenigingen Tijd voor Vitaliteit. Dit gesubsidieerde project moet vijftigplussers (weer) in beweging brengen. Het programma slaat aan bij de doelgroep in Alphen aan de Rijn.

Leo Burghouwt voetbalde vanaf zijn jonge jaren op verschillende niveaus, volbracht in een latere fase van zijn sportleven drie marathons en raakte verslingerd aan wielrennen. Allemaal sporten met een hoge intensiteit. Golf leek de topfitte senior daarom niet uitdagend genoeg. Toch werd hij nieuwsgierig toen zijn golfende broer hem wees op het aanbod voor vijftigplussers bij Golfclub Zeegersloot: twintig groepslessen voor slechts honderd euro, onbeperkt oefenen en ondersteuning van een gespecialiseerde fysiotherapeut. Dan wilde hij het weleens proberen. Hij kreeg er geen spijt van. "De bal goed raken geeft een ultiem gevoel van voldoening, maar dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Daar moet je goed op blijven oefenen. Golf is voor iedereen een aantrekkelijke sport omdat elk niveau telt", klinkt het nu enthousiast.

OUDERE JONGEREN

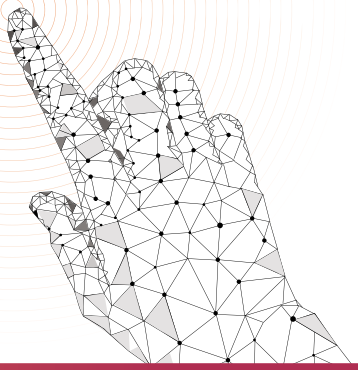
Alphense senioren aanmoedigen tot een tweede sportcarrière of mogelijk maken dat zij met een gepast aanbod kunnen blijven bewegen. Dat is het doel van Tijd voor Vitaliteit. Want mensen voldoen steeds minder aan de beweegrichtlijnen naarmate de leeftijd vordert. Vooral rond hun 55ste haken velen af bij de sport die ze al jaren deden omdat de fysieke belasting vaak te zwaar wordt. Deze leeftijdsgroep zet dan ook niet meer zo makkelijk de stap naar een nieuwe sport. Golfclub Zeegersloot nam het initiatief, zocht contact met Alphen Beweegt en benaderde drie andere lokale sportverenigingen (tennis, hockey en tafeltennis) voor het project. Het eerste jaar verliep bijzonder succesvol. De eerste serie golflessen leverde 66 deelnemers op, de tweede zelfs 83 en de inmiddels gestarte derde groep telt ook weer meer dan 80 nieuwe golfers. De vijftigplussers uit de eerdere cursussen blijken goede ambassadeurs. De jongste deelnemer is net vijftig jaar en de oudste ruim in de tachtig. Een brede leeftijdscategorie vanuit de gedachte: hoe eerder als *oudere jongere* actief in een sport, hoe groter de kans dat iemand blijft bewegen.

GOLF POPULAIRST

Door een succesvolle subsidieaanvraag bij de laatste ronde van Sportimpuls (2018) kunnen de lessen tegen het aantrekkelijke tarief aangeboden worden. Dit verlaagt de drempel, blijkt uit een deelnemersenquête. Manager Bart Rekers ziet in de samenwerking een andere succesfactor. Ook voor een golfclub zijn verenigingen in de omgeving potentiële partners. Rekers: "We hebben samen een groter bereik en breder aanbod. We zien elkaar niet als concurrenten. Samen kom je verder en breng je meer mensen in beweging." De clubs brachten hun project via diverse kanalen onder de aandacht. Tijdens een kick-off in het centrum van de stad werden flyers uitgedeeld en kon het winkelend publiek actief kennismaken met de verschillende sporten. "Dan merk je dat het begint te lopen. Met name via Facebook en mond-tot-mondreclame raakte het project daarna verder bekend", zegt Rekers. Dankzij de expertise van Alphen Beweegt kunnen de verenigingen zich focussen op de uitvoering. Deze organisatie zet zich in opdracht van de gemeente in voor een gezonde leefstijl van de inwoners en bereikt via buurtsportcoaches doelgroepen in alle wijken. Robin de Heij fungeert namens Alphen Beweegt →

Numa
Digitale strategie & implementatie

De juiste digitale keuzes maken in een snel veranderende wereld.



NUMA.NL
Digitale strategie & implementatie

Golf is binnen dit project veruit het populairst. Het aantal aanmeldingen voor de golflessen is boven verwachting hoog

als projectcoördinator en was als penvoerder ook medeverantwoordelijk voor de subsidieaanvraag bij de Rijksoverheid. "Verenigingen zijn vaak redelijk op zichzelf", zegt De Heij. "Druk met het managen van de club. In dit project hadden de clubs vanaf het begin duidelijk een gemeenschappelijk belang: vijftigplussers in beweging krijgen. Dat het nieuwe leden oplevert, is mooi meegenomen. Golf is binnen dit project veruit het populairst. Het aantal aanmeldingen voor de golflessen is boven verwachting hoog."

OPNEMEN IN VERENIGING

Deelnemers geven in de enquête achteraf aan dat ze blij zijn dat ze de stap gezet hebben. Niet alleen vanwege het sportieve aspect, maar ook om de sociale contacten. Daar hechten zij veel waarde aan. "Wij hoeven dat niet eens te sturen, de groepsbinding gaat vanzelf. Er is veel onderling contact via een groepsapp", zegt Isi Kokke, golfprofessional van Golfschool Zeegersloot. "Op het moment dat we de deelnemers wijzen op een groepsgewijs vervolgtraject zie je mensen al direct naar elkaar kijken. Zo ontstaan uit die grote groepen weer kleinere groepjes die een volgende stap zetten." Rekers: "We merken dat aan het hoge aantal aanmeldingen voor de regellessen en de grote groep die een golfset aanschaft. Het enthousiasme slaat over." Zeegersloot wil deze beginnende golfers natuurlijk graag opnemen in de club. "We moeten ze laten voelen dat ze welkom zijn. In alle opzichten de ruimte geven om hun spel op de baan verder te ontwikkelen. Het is belangrijk dat alle leden daar aandacht voor hebben. Gevorderde golfers kennen die moeilijke eerste fase; het zou mooi zijn wanneer zij zich herinneren dat een beetje hulp en begrip de integratie van nieuwe golfers erg bevorderen. Vanuit de eerste groep hebben zich al veel deelnemers aan de club verbonden en we hopen dat er meer volgen. Mede dankzij dit project is het ledenaantal afgelopen kalenderjaar zelfs voor het eerst sinds jaren gestabiliseerd. Het project sluit aan bij de maatschappelijke rol die we hebben, maar het is voor ons ook een manier om de vereniging gezond te houden."

NAAR EEN PLATFORM

Na het tweede jaar eindigt de subsidiebijdrage vanuit Sportimpuls. De verenigingen willen de instap graag laag houden en richten zich daarvoor nu tot de gemeente. In Alphen aan den Rijn wordt, zoals in veel andere gemeenten, nog gewerkt aan de implementatie van een lokaal sport- en preventieakkoord. Het project heeft sterke troeven. Het Nationaal Sportakkoord wil dat meer mensen een leven lang sportplezier kunnen ervaren en vijftigplussport voor verenigingen wordt in een van de deelakkoorden als concreet voorbeeld genoemd. Samenwerking is daarnaast het sleutelwoord van het akkoord. "Dit project is daarvan een heel mooi voorbeeld", ziet ook projectcoördinator De Heij. "Wellicht kunnen nog meer sportverenigingen aanhaken met een passend aanbod." Ook Rekers verwelkomt meer partners: "We vertegenwoordigen samen vele duizenden inwoners uit onze gemeente." De Heij: "Tijd voor Vitaliteit kan een platform worden voor vijftigplussers. Het Nationaal Ouderenfonds speelt daarin een belangrijke rol. Ik denk dat we met dit project een sterk verhaal hebben. De overheid wil immers dat ouderen langer vitaal blijven. En we bereiken binnen een jaar al veel meer mensen dan de doelstelling was. We kunnen aantonen dat dit project inspeelt op een behoefte." ●

AANSLUITEN BIJ LOKAAL SPORT- EN BEWEEGBELEID

Het programma Sport en Bewegen in de Buurt, waar de Sportimpuls onder viel, is gestopt. De Rijksoverheid zet het beleid op het gebied van sport en bewegen voort via het in de zomer van 2018 afgesloten Nationaal Sportakkoord. Het Sportakkoord is erop gericht sport zo leuk en toegankelijk mogelijk te maken voor álle Nederlanders, in álle levensfasen. Om dit te realiseren worden lokale en regionale sportakkoorden gesloten. Vrijwel alle gemeenten hebben een lokaal akkoord of zijn ernaar op weg, met daarin afspraken tussen lokale partijen om samen te werken aan de lokaal vastgestelde ambities. Die bieden misschien ook kansen voor jouw vereniging. Wanneer in jouw gemeente een sportakkoord is, neem je contact op met de adviseur lokale sport. Deze bepaalt samen met de sportclubs, gemeente en andere maatschappelijke organisaties de ambities binnen de gemeente voor het lokale sportakkoord. Wil je weten wie jouw adviseur lokale sport is? Mail dan naar sportakkoord@nocnsf.nl. Meer informatie en verhalen over lokale en regionale sportakkoorden vind je op www.sportakkoord.nl.

TEKST EN BEELD Mari Trini Hermoso

‘Veel jongeren zijn gaan golfen’

NAAM: NICK GOEDHART
LEEFTIJD: 32 jaar
WOONPLAATS: Helmond
FUNCTIE: Teaching professional bij Golfbaan het Woold
MOTTO: Golf is een sport voor iedereen. Hieruit is mijn specialisatie voor mensen met een beperking naar voren gekomen.

1. Wat vind jij het allerleukste in jouw baan?
"De afwisseling van spelers die voor je staan. De beginners, lage handicappers en mensen met een beperking. Elk uur is weer anders."

2. Als je één dagelijks taakje zou mogen overslaan, welk zou dat zijn?
"Deze vraag zou ik zo niet kunnen beantwoorden. Ik doe alles met plezier. Als ik de dingen tegen mijn zin moet doen, moet ik ze niet doen."

3. Wat was als kind je droomberoep?
"Mijn ouders zeggen dan waarschijnlijk: *Nick wist nooit wat hij wilde worden*. Na mijn eerste drie golflessen wist ik het wel, de hele dag buiten zijn en mensen iets leren in een mooie omgeving. Golfpro, dat wordt het!"

4. Waar kan ik je voor wakker maken?
"Een ronde golf met Tiger Woods en een frikandel speciaal."

5. Voor wie heb je veel bewondering?
"Mijn vader; hij werkte vroeger hard en nam risico's om dingen te bereiken. Mede daardoor sta ik waar ik nu ben."

6. Wie zou je in jouw directe omgeving eens willen meenemen voor zijn/haar eerste rondje golf?
"Mijn dochter van vijf; zij weet wat haar vader doet en wil zelf nu al graag naar de drivingrange om ballen te slaan."

7. Wat maakt een golfronde voor jou perfect?
"Ondanks dat ik golfpro ben, golf ik zelf vrij weinig. Maar als ik ga, dan is dat vaak met mijn vrienden Raymond en Rens. De lol op de baan en de strijd onderling maakt het altijd weer een leuk uitstapje. En dat ik eigenlijk altijd win, maakt het perfect!"

8. Wat is de beste les die je in je leven geleerd hebt?
"Verloren tijd haal je nooit meer in én doe alles met passie en plezier."

9. Hoe milieubewust ben jij?
Ik geloof niet in elektrisch rijden, ik denk dat we op andere manieren het milieu moeten verbeteren. Ik kan me erg storen aan het plastic dat wij met z'n allen verbruiken en ik heb een hekel aan de rommel die mensen overal achterlaten."

10. Welke trends gaan volgens jou het golflandschap in Nederland veranderen?
"Ik denk dat mensen die geen vaste club hebben, golf steeds meer als een dagje uit gaan zien, met andere woorden: er mag best geld uitgegeven worden als alles op die dag maar klopt. Lekker eten, mooie golfbaan en gezelligheid."

11. Samenwerken is...?
"Binnen de golfbranche heel belangrijk. Ik werk samen met veel verschillende partijen zoals de golfbaan, de Stichting Golfen Zonder Grenzen en de organisatie van het Brabants Disabled Open. De Stichting Golfen Zonder Grenzen is op de club ontstaan om mensen met een beperking aan het golfen te krijgen. Vanaf de start ben ik nauw betrokken geweest en al meer dan dertig mensen met een beperking hebben bij mij kennisgemaakt met golf. Een groot deel van deze mensen golft nog steeds en is onderdeel van de club."

''Nick wist nooit wat hij wilde worden'. Na mijn eerste drie golflessen wist ik het wel'

12. Als je een rondleiding zou geven op jouw golfbaan, waar zou je dan zeker bij stilstaan?
"Wij zijn in het bezit van twee paragolfers. Veel mensen kennen dit apparaat en de mogelijkheden ervan niet, terwijl veel mensen iemand kennen die een rolstoel moet gebruiken of slecht ter been is. Met een paragolfer kunnen zij toch genieten van de golfsport."

13. Als je getuige zou kunnen zijn van een gebeurtenis in het verleden, heden of toekomst, welke zou het dan zijn?
"Ik hoop dat Tiger ooit het record van Jack Nicklaus gaat verbreken. Het lijkt me mooi om daarbij te zijn."

14. Als jij de baas werd van PGA Holland, wat zou je dan als eerste veranderen?
"Dat PGA-professionals mee mogen doen met de NGF-competitie. Al jaren heb ik het idee om samen met de beste spelers van de club aan de competitie mee te doen. Dit omdat er dan een nóg betere band tussen de golfprofessionals en clubleden kan ontstaan. Bovendien kun je de begeleiding van het team naar een hoger niveau tillen."

15. Heeft de coronapandemie behalve veel ellende ook nog iets goeds gebracht?
"Voor mij zeker wel. We zien dat steeds meer mensen de weg naar de golfbaan vinden. Ze nemen sneller les en veel jongeren hebben de stap gemaakt om te gaan golfen. Verder zijn wij als pro-team er nog sterker uitgekomen, we hebben samen veel leuke en leerzame video's gemaakt die door de cursisten goed zijn ontvangen."

VOOR U GESPOT

Nul punt nul

Afgelopen maart is het onderzoek *Sport en alcohol onlosmakelijk verbonden?* verschenen. Dit onderzoek is ingesteld door het ministerie van VWS en NOC*NSF naar aanleiding van cijfers uit de Leefstijlmonitor 2018 van het CBS. Hieruit bleek dat vergeleken met Nederlandse volwassenen die niet wekelijks sporten, sporters gemiddeld meer glazen alcohol per week (7,2 versus 6,6 glazen) drinken. Meer dan twee derde van de sporters voldoet niet aan de richtlijn van de Gezondheidsraad voor alcoholgebruik ('Drink geen alcohol, of in ieder geval niet meer dan één glas per dag'), terwijl dit onder de niet-sporters ongeveer de helft is. Daarnaast zijn sporters vaker zware drinkers dan niet-sporters.

Denormalisering

Het doel van het onderzoek van VWS en NOC*NSF was beter begrijpen waarom alcohol en sport zo sterk verweven zijn, en handvatten opstellen voor de *denormalisering* van alcohol in de sportomgeving. Op basis van de resultaten hebben de onderzoekers interventies voor sportclubs opgesteld. In het kort zijn dit:

- Maak van alternatieven voor alcohol een reëlere optie.
- Werk aan een nieuwe sociale norm.
- Maak het gemakkelijker groepsdruk te weerstaan en te kiezen voor alcoholvrij.
- Maak strikte naleving van het alcohol-beleid mogelijk (waaronder NIX18).
- Verminder financiële afhankelijkheid van alcoholleveranciers.

Voor een uitgebreider overzicht van de resultaten en aanbevelingen uit het onderzoek *Sport en alcohol onlosmakelijk verbonden?* en andere relevante links, kun je kijken op de site Alles over sport.

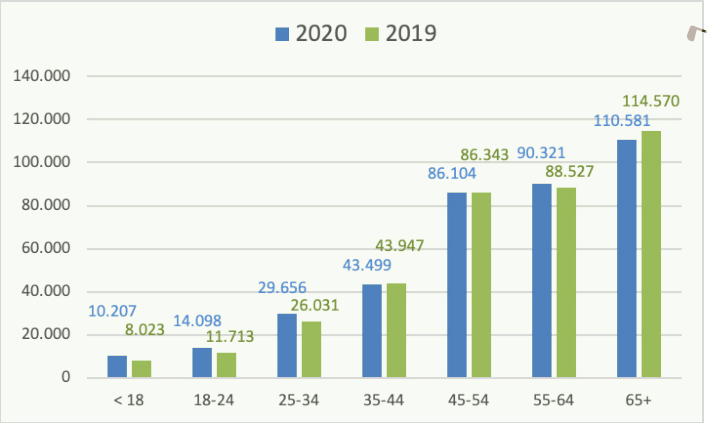
De golfmarkt in cijfers

Op de peildatum van 1 oktober 2020 waren er 391.695 bij de NGF geregistreerde golfers in Nederland. Dit is een stijging van ruim 3,8% ten opzichte van vorig jaar (377.180). Daarvan zijn 266.130 man (68%) en 125.565 vrouw (32%). Deze verhouding was op 1 oktober 2019 67% om 33%. Opvallend is dat er dit jaar meer golfers zijn met homecourse dan zonder homecourse (respectievelijk 203.073 en 188.622). Vorig jaar was 48% van de golfers lid van een club met baan. Als we kijken naar de verdeling van golfers naar leeftijd, dan heeft het afgelopen jaar een lichte verjonging plaatsgevonden. Er waren minder golfers in de leeftijdscategorie 65+ en meer in de leeftijdsgroepen tot 35 jaar. Er is ook goed nieuws wat betreft handicapverdeling: er zijn minder spelers met handicap 54 en de aantallen in de handicapgroepen daaronder zijn vrijwel allemaal gestegen. Dit betekent dat de Nederlandse golfer gemiddeld een lagere handicap heeft en beter is geworden.

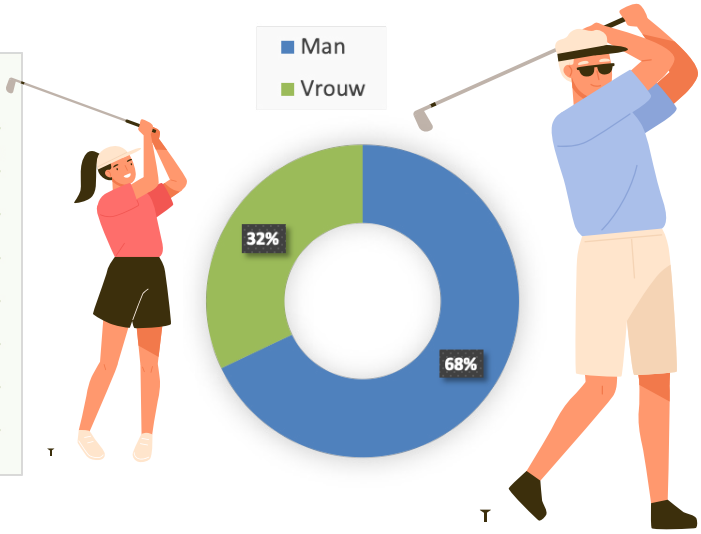
Aantal geregistreerde golfers op 1 oktober 2020: **391.695**

Aantal geregistreerde golfers, verdeeld naar leeftijd

met peildata 1 oktober 2019 en 1 oktober 2020

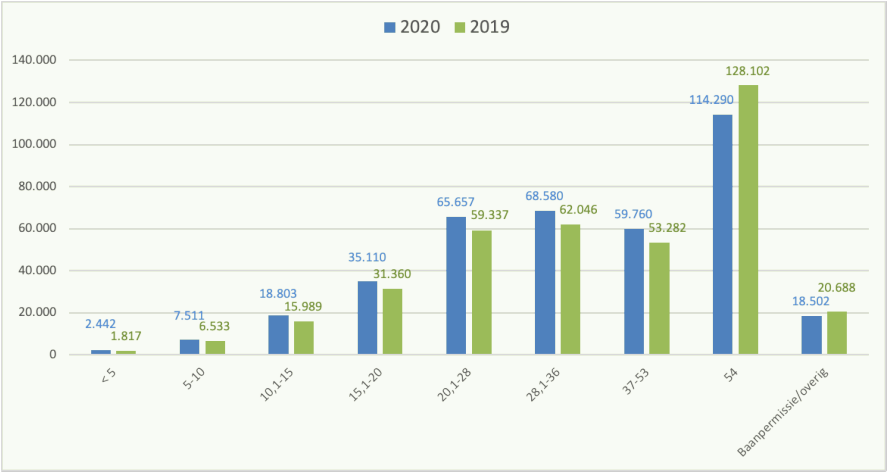


Aantal geregistreerde golfers, verdeeld naar geslacht

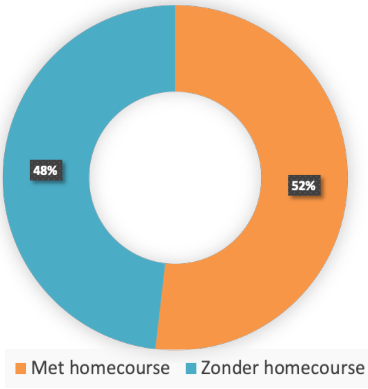


Aantal geregistreerde golfers, verdeeld naar handicap

met peildata 1 oktober 2019 en 1 oktober 2020



Aantal geregistreerde golfers, verdeeld naar met en zonder homecourse



App GOLF.NL

Het aantal gebruikers van de app GOLF.NL lag op 1 oktober 2020 op 99.400. Dit is een stijging van 60% ten opzichte van dezelfde peildatum van vorig jaar. Het aantal afgeronde kaarten in de app bedraagt in de eerste negen maanden van 2020 585.567 wat een stijging van ruim 92% is ten opzichte van een jaar eerder.

Peildatum 1 oktober	2019	2020	Groei
Downloads app GOLF.NL	164.728	224.349	36,2%
Spelende golfers (minimaal één oefen- of q-kaart)	62.206	99.400	59,8%
Afgeronde scorekaarten (oefen- en q-kaarten)	305.513	587.884	92,4%
Gemiddeld aantal kaarten per spelende golfer	4,91	5,91	20,4%

TEKST **Chris Veldkamp** BEELD **Koen Suyk**

Efficiënt starttijdenmanagement: 9 tips

Mede door de coronamaatregelen maakt een meerderheid van de Nederlandse golfbanen nu gebruik van een starttijdensysteem. Het is een uitdaging om een boekingssysteem op zo'n manier in te richten dat iedereen tevreden is. Lees hier negen praktische tips.

Het werken met starttijden was van 11 mei tot 1 juli 2020 verplicht en sindsdien wordt het geadviseerd. De ervaringen van spelers op clubs die voorheen geen starttijdensysteem hadden zijn verrassend positief, zo bleek ook op een Boost-plan-themabijeenkomst in juli 2020 met als onderwerp *Reserveren van starttijden, een blijvertje?* Veel leden geven aan dat ze nog nooit zo relaxed hebben kunnen spelen en dat de doorstroming is verbeterd. Ook zijn veel leden positief over een bijkomend effect van een reserveringssysteem. Ze spelen nu vaker met onbekenden en vinden het leuk om andere spelers te leren kennen. Ook de horeca op veel golfbanen is blij met een starttijdensysteem, want het zorgt voor een betere spreiding van de gasten. Het doel van een reserveringssysteem is dat de baan efficiënt bezet wordt en dat alle doelgroepen tevreden zijn. Het is dus niet de bedoeling dat een kleine groep spelers voortdurend de meest populaire starttijden *inpikt*. Daarnaast moet er veel aandacht zijn voor de starttijdenfrequentie. De interval tussen teetimes heeft een grote invloed op de snelheid in de baan en het plezier van leden en gasten. Als spelersgroepen te kort achter elkaar starten, leidt dat tot slow play en ontevreden klanten.

Inzicht

Het grote voordeel van een starttijdensysteem is ook dat je inzicht krijgt in welke leden wel en niet spelen. De inactieve spelers zijn in het algemeen leden die eerder opzeggen dan anderen omdat ze geen betrokkenheid voelen met de golfclub of -baan. Wanneer je dit goed in beeld hebt, kun je hier als club naar handelen. Raadpleeg de volgende tips bij het inrichten van je starttijdensysteem.

1 | Balans leden-gasten

De visie van een club of baan bepaalt een fundamentele keuze: hoeveel starttijden worden beschikbaar gesteld voor leden en hoeveel voor gastspelers? Het streven is naar een balans die bij de club en baan past.

- Stel elk uur een paar starttijden voor greenfeespelers beschikbaar. Als die 24 uur van tevoren niet geboekt zijn, komen ze beschikbaar voor de leden.
- Laat gastspelers en leden in een bepaalde verdeling starttijden in de middagen boeken.
- Stel minder drukke dagdelen open voor gastspelers (bijvoorbeeld maandag- of zaterdagmiddag).
- Laat leden op bepaalde dagen eerder een starttijd reserveren dan gastspelers.

Er zijn natuurlijk nog veel meer mogelijkheden. Durf te experimenteren (en laat aan de leden weten dat het een experiment betreft); je kunt een aanpassing immers altijd terugdraaien.

2 | Kans voor iedereen

Het doel van een reserveringssysteem is dat vraag en aanbod zo veel mogelijk op elkaar aansluiten. Dit geldt voor zowel commerciële banen als verenigingsbanen zonder winstoogmerk. *Veelspelers* onder de clubleden gaan soms *calculerend* om met het aanbod aan teetimes. Ze kennen de starttijdenregels uit hun hoofd en boeken zodra dat kan de beste (populaire) starttijden. In sommige gevallen gebruiken ze die startijden niet eens; de teetimes worden pas op het laatste moment geannuleerd, als ze al geannuleerd worden. Het verdient aanbeveling om het reserveringsysteem zo in te richten, dat alle doelgroepen kans maken starttijden te boeken op populaire dagdelen. Ook de minder actieve en minder gewiekste leden hebben recht op een mooie starttijd op zondagochtend. Er zijn clubs waar een beroep wordt gedaan op gepensioneerde senioren om zoveel mogelijk doordeweeks te spelen zodat er in het weekend starttijden zijn voor bijvoorbeeld werkende mensen en jeugd. Voor elke club of baan is de oplossing anders maar dit zijn enkele

Bij zeer korte intervallen kun je weliswaar meer spelers kwijt in de baan, maar de kans bestaat dat het vastloopt en spelers een minder plezierige ervaring hebben.

Het grote voordeel van een starttijdensysteem is ook dat je inzicht krijgt in welke leden wel en niet spelen

manieren om het *hamsteren* van starttijden door een groepje leden tegen te gaan:

- Je mag pas na je laatste ronde een nieuwe starttijd boeken. Of variaties hierop. Bijvoorbeeld: leden kunnen maximaal drie starttijden van tevoren boeken
- Je kunt niet verder dan een week vooruit reserveren.
- Je mag per week maar twee of drie keer reserveren.

Natuurlijk mogen dit soort maatregelen niet indruisen tegen lidmaatschapsrechten. Zijn er spelers die geregeld op het laatste moment afzeggen of die niet komen opdagen? Waarschuwingen of boetes zijn niet de oplossing. Ga het gesprek aan met deze leden en leg uit waarom ze met hun gedrag anderen duperen. Doe een beroep op hun redelijkheid.

3 | Slow play

Banen en clubs hebben een grote invloed op de doorstroming in de baan. Denk aan de setup (hoogte van de rough, pinposities) of startinterval. De ruimte tussen starttijden heeft de grootste invloed. Een voorbeeld van hoe snel het kan misgaan als je om de acht minuten een driebal laat starten, in plaats van om de twaalf of tien minuten, is te vinden op de website van de R&A in de *Pace of Play Manual*. Denk dus goed na over de ideale startinterval en het maximum aantal spelers per starttijd. De R&A adviseert een interval van twaalf minuten bij vierballen, tien minuten bij drieballen en acht minuten bij tweeballen. Zeker zolang de anderhalvemeter-richtlijn geldt, is een ruime interval tussen flights extra belangrijk. Bij zeer korte intervallen kun je weliswaar meer spelers kwijt in de baan, maar de kans bestaat dat het vastloopt en spelers een minder plezierige ervaring hebben. Dat werkt averechts. En in het algemeen zijn spelers best bereid zijn om iets meer te betalen als ze een prettige ronde hebben omdat de interval tussen de starttijden groter is. Er zijn ook in dit geval weer verschillende oplossingen om het iedereen naar de zin te maken. Sommige golfclubs staan in de ochtend alleen maar tweeballen of drieballen toe (soms met een korte interval) en pas later op de dag ook drieballen of vierballen.

4 | Telefonisch reserveren?

Sommige spelers boeken liever per telefoon dan online, dus daarmee bied je service. Maar het scheelt een club en baan veel tijd als starttijden alleen nog maar digitaal gereserveerd kunnen worden. De clubmanager of receptiemedewerker kan aandacht aan andere zaken besteden.

5 | Yield management/dynamic pricing

Yield management of *dynamic pricing* - welke prijs wordt aan welke starttijd gekoppeld? - is een belangrijk onderdeel van starttijdenmanagement. Op populaire tijden kan meer gerekend worden →

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

AcceptEasy
Paying Attention

©2019 Acushnet Company. All rights reserved.

voor een teetime en starttijden op minder aantrekkelijke uren kunnen gevuld worden door de prijs te verlagen. Een goed dynamisch prijsbeleid is een vak apart maar het begint met kennis van de huidige baanbezetting (zie ook het volgende punt). Welke tijden worden als eerste geboekt? Op welke momenten van de week is de baan vrijwel leeg? Etc.

Een goed dynamisch prijsbeleid is een vak apart maar het begint met kennis van de huidige baanbezetting

6 | Beslissingen op basis van kennis

Hoe meer je weet, hoe beter je het starttijdensysteem kunt inrichten.

- Goede reserveringssoftware verschaft automatisch allerlei data die je kunt gebruiken voor analyses. Wat zijn de drukst bezette dagen en dagdelen, op welke wijze is er geboekt en hoeveel dagen van tevoren, welke arrangementen zijn populair? Etc. Door het starttijdensysteem krijg je ook inzicht in het spelersgedrag van je leden. Daar kun je vervolgens op inspelen om te voorkomen dat de *stoftasgolfers* aan het eind van het jaar afhaken.
- Players 1st is een tool om te meten wat de wensen zijn van je spelers (leden en gasten).
- De NGF heeft in de eerste helft van 2020 een onderzoek uitgevoerd naar de lidmaatschapsbehoeften van golfers (zie vanaf pagina 10). Dit onderzoek geeft de club inzicht in de behoeftes van spelers zodat je beslissingen kunt nemen op basis van kennis.

7 | Maak het makkelijk

Maak het zo makkelijk mogelijk voor je leden en gasten. 'Boek een starttijd' is voor zowel leden als gasten de belangrijkste button op de homepage van de website of de eigen app. Zijn er verschillende mogelijkheden om te reserveren (bijvoorbeeld GOLFGO én een eigen app), wijs de spelers hier dan op. Iedereen heeft zijn of haar eigen voorkeur.

8 | Promotie, marketing en communicatie vooraf

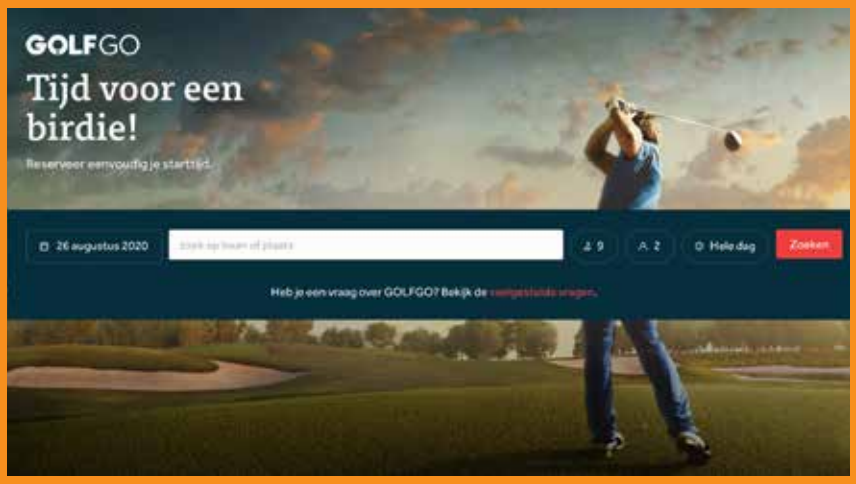
Het voordeel van een starttijdensysteem is dat je een speler kunt vragen om een e-mailadres voor een bevestigingsmail. Ideaal gesproken heeft je bevestigingsmail een agendafunctie ('Zet de afspraak in mijn agenda'), dat helpt bij het voorkomen van no-shows. De bevestiging kan bovendien vergezeld worden van een kort ander bericht. Je kunt spelers bijvoorbeeld wijzen op de dagschotel, een arrangement, een aanbieding in de proshop of starttijden die nog vrij zijn. Vermeld in de bevestigingsmail ook de check-in-procedure (betaling, drivingrange), hoe je een handicart kunt reserveren, hoe je kunt afzeggen en wat er gebeurt als een speler niet komt opdagen.

9 | Promotie, marketing en communicatie achteraf

Vraag de gasten (en leden) na afloop naar hun bevindingen. Dit kan bij een eigen app ook gedaan worden via pushberichten.

GOLFGO: GRATIS IN 2020

De NGF en de NVG hebben voor de Nederlandse golfbranche een landelijk online reserveringsplatform ontwikkeld: GOLFGO. Andere reserveringssystemen (bijvoorbeeld E-Golf4U, Club Prophet Systems en Intogolf) kunnen gekoppeld worden. In verband met de coronacrisis is GOLFGO voor golfclubs en -banen in 2020 gratis te gebruiken. GOLFGO is geïntegreerd in de app GOLF.NL. Dat wil zeggen dat golfers via de app eenvoudig een starttijd kunnen reserveren.



Klik hier voor meer informatie over GOLFGO of mail/bel Elvira Urbach: elvira.urbach@ngf.nl of 030-242 63 70.

TEKST EN BEELD Mari Trini Hermoso

‘Biodiversiteit wordt steeds belangrijker’

NAAM: NICK VERBEET
LEEFTIJD: 30 jaar
WOONPLAATS: Groesbeek
FUNCTIE: Assistent hoofdgreenkeeper bij De Enk Groen & Golf
MOTTO: Greenkeeping is mijn leven

1. Wat vind jij het allerleukste in jouw baan?
"Het buiten werken en in de natuur zijn."

2. Als je één dagelijks taakje zou mogen overslaan, welk zou dat zijn?
"De weekenddiensten, dan zou ik meer tijd voor mijn gezin hebben."

3. Wat was als kind je droomberoep?
"Vroeger wou ik hoefsmid worden."

4. Waar kan ik je voor wakker maken?
"Voetbalwedstrijden kijken. Ik ben voor Vitesse. Vroeger ging ik naar alle wedstrijden, tegenwoordig pak ik alleen de leuke. Soms ga ik naar Ajax en ook Barcelona is een favoriet."

5. Voor wie heb je veel bewondering?
"Voor mijn ouders, vrouw en kindje."

6. Wie zou je in jouw directe omgeving eens willen meenemen voor zijn/haar eerste rondje golf?
"Mijn vrouw."

7. Wat maakt een golfronde voor jou perfect?
"Als de golfer met een goed en tevreden gevoel terugkijkt op zijn of haar ronde. Dat vind ik voor mijzelf leuk; goede reacties geven mij een goed gevoel. Dat is de kroon op mijn werk als greenkeeper."

8. Wat is de beste les die je in je leven geleerd hebt?
"Leef nu want als later eerder komt, ben je te laat."

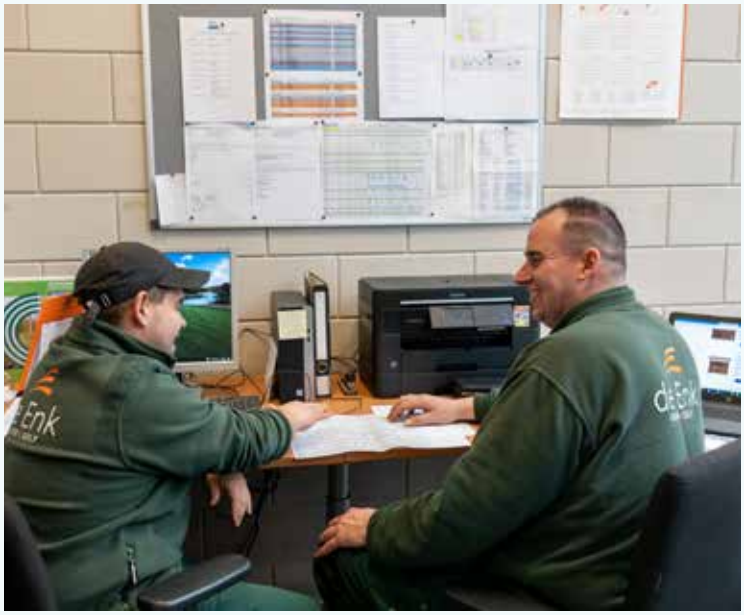
9. Hoe duurzaam ben jij?
"Redelijk, kan altijd beter. In ons werk worden we wel gestimuleerd om dat nog meer te zijn. Hier op Het Rijk gebeurt al veel omgevingsbewust."

10. Welke trends gaan volgens jou het golflandschap in Nederland veranderen?
"Biodiversiteit wordt steeds belangrijker. Op de baan passen we dat meer toe, door het grazen van schapen die zaden meenemen, door het opzetten van spreeuwenkasten voor de engerlingen en het bouwen van een insectenhotel."

11. Samenwerken is...?
"Elkaars kwaliteiten kennen en die zo goed mogelijk benutten."

12. Als je een rondleiding zou geven op jouw golfbaan, waar zou je dan zeker bij stilstaan?
"De vergezichten richting Duitsland. Dat is vanuit hole 8 Zuid het mooist, dan kijk je over het dorp zo ons buurland in."

13. Als je getuige zou kunnen zijn van een gebeurtenis in het verleden, heden of toekomst, welke zou het dan zijn?
"Als we teruggaan in de tijd: dan wil ik weten hoe greenkeepers toen dachten over het werk en vak. Blijven we in het heden: dan inzoomen op de ontwikkeling van robots. Gaan we naar de toekomst: ontdekken hoe golfbanen dan onderhouden gaan worden."



'De greenkeepersopleiding zou meer gepromoot moeten worden op middelbare scholen. Het is zoveel meer dan het hoveniersvak.'

14. Als jij de baas werd van de Nederlandse Greenkeepers Associatie (NGA), wat zou je dan als eerste veranderen?
"Het promoten van de greenkeepersopleiding op het voortgezet onderwijs. We leren nu te veel door op scholen en universiteiten, waardoor we niet onderaan de ladder beginnen en ons ontwikkelen binnen een vak. Het is zoveel meer dan het hoveniersvak, dat kan beter uitgelegd worden."

15. Tot slot, heeft de coronapandemie behalve veel ellende ook nog iets goeds gebracht?
"Het goede is geweest dat de baan een aantal weken rust heeft gekregen omdat het complex gesloten was."

VOOR U GESPOT

Betere balans en meer spierkracht

Een internationaal onderzoek, gesteund door de Britse R&A, heeft nieuw bewijs gevonden dat golf substantieel bijdraagt aan spierkracht en balans bij ouderen. De kracht- en balansstudie werd uitgevoerd met twee steekproefgroepen door de Universiteit van Southampton en de Universiteit van Zuid-Californië (USC). Bij de Southampton-groep wilden de onderzoekers de fysieke en psychosociale voordelen laten zien van regelmatig, recreatief golfen door een vergelijk met zittende niet-golfers. Het USC onderzocht het effect van een golflesprogramma van tien weken bij niet-golfers. De gecombineerde bevindingen laten het volgende zien:

- Deelnemers aan het golflesprogramma verbeterden hun (spier)kracht, uithoudingsvermogen, balans, flexibiliteit en looppresteties.
- Golfers onder de tachtig jaar hadden meer kracht en balans dan zittende niet-golfers van vergelijkbare leeftijden.
- Golfers hadden een betere dynamische en statische balans dan niet-golfers.
- Het golftrainingsprogramma was haalbaar en effectief; beginnende golfers waren in staat om negen holes te spelen tegen de tiende week.
- De fysieke inspanningen die tijdens een golfronde werden geregistreerd, waren gelijk aan of groter dan de inspanningen tijdens bijvoorbeeld gym of yoga.
- Deelnemers profiteerden van de groene omgeving, sociale interactie en wandelen over heuvelachtig terrein.

Golf voldoet aan WHO-richtlijn

De onderzoekers pleiten ervoor om golf nadrukkelijker als optie te noemen als lichaamsbeweging wordt aanbevolen aan oudere volwassenen, “omdat het veilig, haalbaar en een sociale vorm van beweging lijkt te zijn die zorgt voor een betere, gezondere kwaliteit van leven. En aangezien golf een activiteit is die in verband te brengen is met kracht, balans, uithoudingsvermogen en cognitieve uitdagingen, voldoet het aan de aanbevolen richtlijnen voor fysieke activiteit van de Wereldgezondheidsorganisatie.”

Bron: Randa.org

Eefje Kievits werkt bijna vijf jaar bij de NGF. Drie jaar lang maakte zij zich hard voor GOLF RAAK!, nu schrijft ze artikelen voor GOLF.NL en onderhoudt de socialmediakanalen. Ze is een ware golfambassadrice. In haar micro omgeving enthousiasmeert zij vrienden en familie voor de sport. Aan de lopende band. In GolfMarkt reageert Eefje op een stelling, aangedragen door betrokkenen in het veld, of nou ja, uit de baan. Wil jij een stelling voorleggen? Mail die dan naar eefje.kievits@ngf.nl.

De stelling

"Met lockers voor kinderen en kleurplaten in het clubhuis bind je jeugd aan golf"

Als fervent recreatiegolfer zou ik er met mijn handicap 25,2 natuurlijk voor kunnen kiezen om meer aandacht aan mijn spel te gunnen, maar ik vind het minstens zo belangrijk te observeren wat er om mij heen gebeurt. Zo speelde ik in de herfst een rondje op Golfbaan Ameland en zag ik een klein jongetje naast zijn vader over de fairway huppelen. Het was heerlijk Hollands weer en de wind gierde over de baan, maar dat weerhield het jongetje er niet van om voor de derde keer die week mee te gaan golfen met zijn vader. Er bungelden links en rechts okergele wantjes langs zijn enkels die met een touwtje door de mouwen waren gestoken en zijn iets te grote muts schoof steeds over zijn wenkbrauwen. Als zijn vader kon gaan putten, pakte ook het jongetje zijn putter en bal. Maar niet voordat hij de wanten aan de kant had geslingerd en zijn muts omhoog geschoven. Klaar om te scoren. High five, en door naar de volgende hole. Eenmaal in het clubhuis vertelde hij razend enthousiast aan de gastvrouw dat het die week al de derde keer was dat hij mee mocht golfen. "Maar, maar", zei hij met een beteuterd gezicht, "ik word al bijna vierwrrwrr en dan moet ik naar school". Juist, hij was dus bijna vier jaar en al sinds hij kon lopen namen zijn opa en vader hem mee naar de golfbaan. Machtig vindt hij het daar. Mark my words: over een aantal jaren pakt hij de veerboot voor een transfer van Golfbaan Ameland naar de Challenge Tour.

VAN EEN GOLFER KOMT EEN GOLFER

Niet onbekend in marketingland: 84 procent van de consumenten ziet aanbevelingen van familie en vrienden als invloedrijk en betrouwbaar, zowel voor positieve als negatieve ervaringen. Dit percentage is van toepassing op volwassen consumenten, kinderen zijn misschien nog wel meer te beïnvloeden. Ik heb een voorstel: als alle golfers nu eens zijn/haar kind, neefje, nichtje of buurmeisje meeneemt naar de golfbaan. Gewoon een uurtje quality time, even geen q-kaart met de mannen of nadenken of je wel in de buffer speelt, gewoon lekker golfen, buitenspelen, verspringen in de bunkers en een kind blij maken.

MAG IK MEE?

Dus nee, een kind heeft niet genoeg aan een locker op ooghoogte waar de golftas inpast zodat die niet mee op de fiets terug naar huis hoeft. Een kind heeft méér nodig dan een kleurplaat en speelhoek in het clubhuis waar het wordt geacht stil te zijn. Een kind heeft namelijk een enthousiaste golfende vader, oma, oom, buurvrouw of wie dan ook in de buurt nodig die laat zien hoe leuk golf kan zijn. Laten we met zijn allen het heft in handen nemen en zorgen dat kinderen het een feest vinden om mee te mogen naar de golfbaan. Of sterker nog, laten we het omdraaien. Zorg ervoor dat het er zó leuk is dat het kind jou gaat vragen wanneer hij/zij weer mee mag...

TEKST **Chris Veldkamp** BEELD **Ronald Speijer**

Duurzaamheid is 90% communicatie

Kleine Haagsche: "GEO ook van groot nut voor kleine clubs"

Om van GEO – duurzaam golfbaanbeheer – een succes te maken, is communicatie de sleutel. Clubleden moet je goed informeren en enthousiasmeren. Dat is wat Golf Duinzicht heeft geleerd van tien jaar duurzaam beheer, nu driemaal bekroond met het GEO-certificaat.

Golf Duinzicht is een prachtige golfbaan in de licht glooiende binnenduinen op de grens van Den Haag en Wassenaar. Met zeven par-3-holes en twee par 4's is het een korte baan. Vandaar de bijnaam van Duinzicht: *De kleine Haagsche*. In dit mooie natuurgebied kent de vereniging haar verantwoordelijkheid: begin dit jaar is de club voor de derde keer gecertificeerd. Het GEO-certificaat is in dit geval vijf jaar geldig omdat het traject via OnCourse Nederland doorlopen werd. In de afgelopen jaren is er heel veel gebeurd op Duinzicht. De club begon tien jaar geleden met het structureel inbedden van duurzaam beheer. Recenter heeft de vereniging een deel van het oude terrein verlaten en iets verderop haar intrek genomen in een nieuw clubhuis op Landgoed Duyngheest (een bestaand gebouw is duurzaam opgeknapt). Dicht bij dit clubgebouw zijn twee nieuwe holes aangelegd naar een ontwerp van architect Alan Rijks. Daarnaast ligt ook een korte range en oefengreen. Het duinzand is naar boven gehaald en is ook een poel gecreëerd die met zijn natuurlijke, schuin aflopende oevers de soortenrijkdom verhoogt. Het clubhuis kijkt uit op deze mooie nieuwe holes en de club verdient nu echt zijn naam Duinzicht.

EXTRA BEWUSTZIJN

Uit een gesprek met de club blijkt dat GEO een belangrijke bijdrage heeft geleverd bij de overgang naar duurzaam beheer, de verhuizing van twee holes en het verhogen van de biodiversiteit op het terrein. Het certificaat behalen is echter nooit een doel op zich geweest. "Alles wat we doen, doen we niet voor het certificaat", zegt Johan Feijen, die tien jaar lang de duurzaamheidskar van Duinzicht heeft getrokken. "Als GEO niet bestond hadden we hetzelfde gedaan. Maar GEO zorgt voor extra bewustzijn en laat de sterke en zwakke kanten van een organisatie zien, het is een sturingsmechanisme." Caspar Rosenbaum, collega-lid van de GEO-commissie, beaamt dat: "Het is een goede stimulans en door de deadlines ook een goede stok achter de deur, niet alleen voor ons maar ook voor andere commissies. En omdat je dankzij GEO heel bewust met de natuur omgaat, is onze positie versterkt en hebben we toestemming gekregen om ons golfterrein aan te passen en uit te bouwen." "Door GEO ontdek je allerlei zaken", voegt commissielid Hank Hoogwout toe. "In het oude clubhuis hadden we bijvoorbeeld een heel hoge waterrekening. Door GEO word je je hiervan bewust."

VERTROUWEN WINNEN

Volgens de voorzitter van de GEO-commissie, Eveline Beukers, is het belangrijk dat een club iemand heeft die het voortouw neemt. Op Duinzicht was dat Johan Feijen. Hij is nu voorzitter af maar nog wel adviseur van de commissie. "Johan is terecht

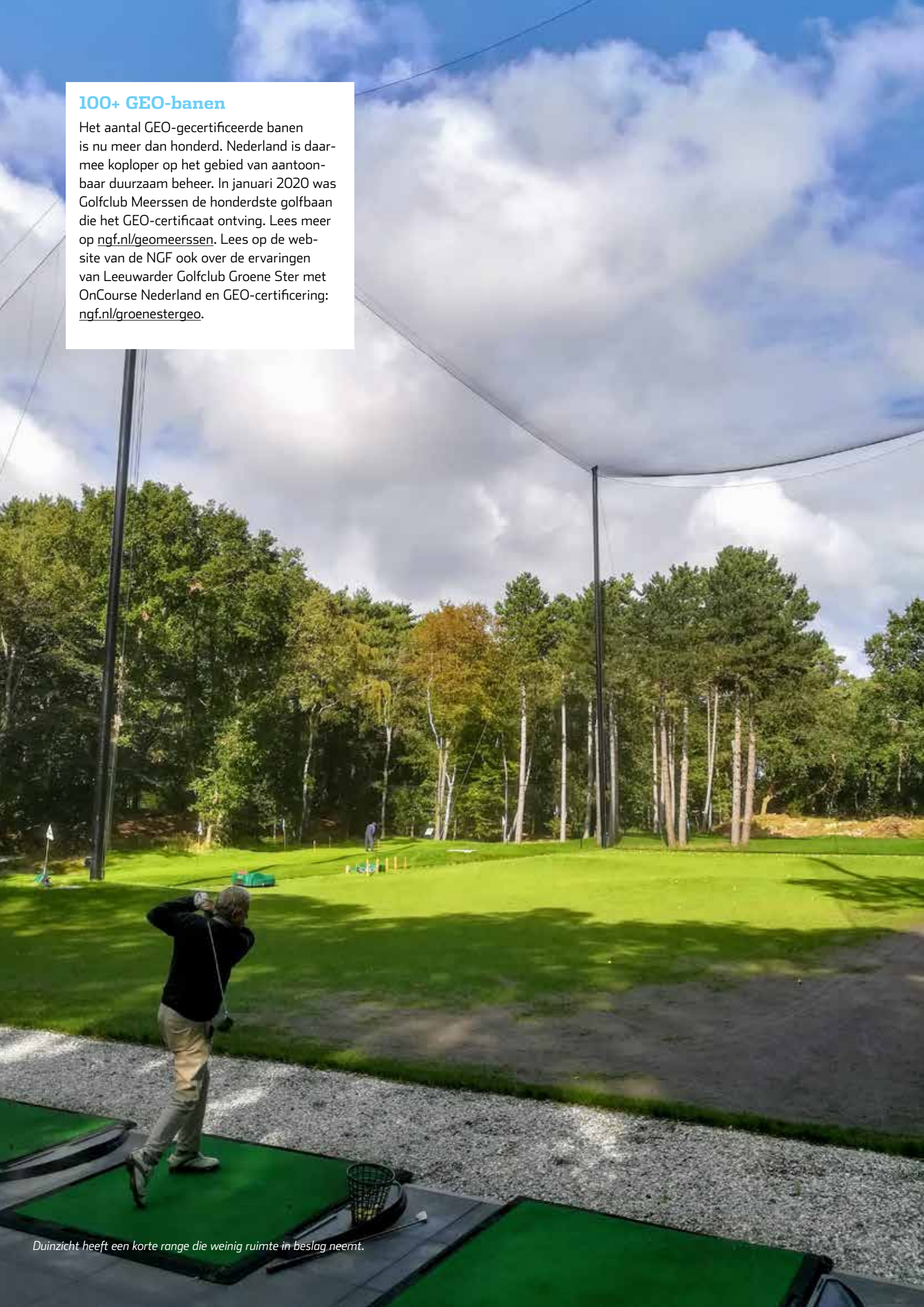
De nieuwe holes van Duinzicht

erelid geworden voor al zijn werk in de afgelopen jaren, hij heeft enorm veel gedaan", aldus Beukers. "Gelukkig blijft hij ons nog wel helpen." "Het was heel belangrijk dat ons GEO-team lange tijd aangestuurd is door een lid met overkoepelende kennis", zegt commissielid Rosenbaum. "Johan heeft een enorme kennis en energie." "Als je GEO niet met een team doet, lukt het niet", zegt Feijen. "We hebben kennis en verantwoordelijkheden heel goed verdeeld. Het gaat overigens niet alleen om de kennis in een team, het gaat er ook om dat je de club enthousiasmeert." Feijen, die beroepsmatig al veel ervaring had met groenbeheer, zegt dat communicatie de belangrijkste sleutel is voor succes bij duurzaam golfbaanbeheer en GEO-certificering. "Onze golfbaan ligt in het Natuurnetwerk Nederland en vlakbij een Natura2000-gebied. En we hebben met zowel de gemeente Den Haag als Wassenaar te maken. Bij een baanaanpassing is het vergunningentraject dan ook extra gecompliceerd. Om toch iets gedaan te krijgen is goede communicatie essentieel. Allereerst om de leden bewust te maken van wat golf in de natuur betekent. Maar ook om onze buren, natuurverenigingen, het Rijk en lagere overheden te overtuigen dat we op een goede manier omgaan met het gebied, dat we er een natuurlijk landschap van maken en dat we het verrijken met ons beheer en de nieuwe holes." Eveline Beukers: "Door goede communicatie hebben we het vertrouwen van de partijen gewonnen en is er sprake van een goede verhouding met alle

'Als je GEO niet met een team doet, lukt het niet. We hebben kennis en verantwoordelijkheid heel goed verdeeld'

buren. De gemeente Wassenaar heeft uitgesproken dat wij een voorbeeld zijn voor hoe sportverenigingen met de natuur moeten omgaan." Golf Duinzicht werkt nauw samen met lokale natuurverenigingen, bijvoorbeeld bij inventarisaties van flora en fauna. De baan beslaat maar een kleine tien hectare en toch is de soortenrijkdom groot. Je hoort mensen wel eens zeggen dat GEO alleen belangrijk is voor grote golfterreinen en niet voor *kleine* banen. Feijen bestrijdt dat. "GEO is voor kleine banen niet minder belangrijk en nuttig dan voor grote golfterreinen. Wij zijn klein maar liggen in en bij een natuurgebied waar je heel zuinig op moet zijn."

→



100+ GEO-banen

Het aantal GEO-gecertificeerde banen is nu meer dan honderd. Nederland is daarmee koploper op het gebied van aantoonbaar duurzaam beheer. In januari 2020 was Golfclub Meerssen de honderdste golfbaan die het GEO-certificaat ontving. Lees meer op ngf.nl/geomeerssen. Lees op de website van de NGF ook over de ervaringen van Leeuwarder Golfclub Groene Ster met OnCourse Nederland en GEO-certificering: ngf.nl/groenestergeo.

Duinzicht heeft een korte range die weinig ruimte in beslag neemt.

De oude GEO-commissie van Duinzicht: Eveline Beukers, Pamela Rijks, Leo de Leu, Johan Feijen, Hank Hoogwout en Caspar Rosenbaum.

ALLES ZELF DOEN

Interne communicatie is niet minder belangrijk dan contact met buren en andere externe partijen. Commissielid Hoogwout: "Zoals Johan vaak zegt: negentig procent is communicatie en dat geldt ook in de club zelf. In het begin van het GEO-traject diende goede communicatie vooral om weerstand te overwinnen, om leden enthousiast te krijgen voor natuurontwikkeling." GEO-voorzitter Beukers. "We leggen alles uit tijdens informatiebijenkomsten, in nieuwsbrieven en het clubblad. Daarin verschijnen ook verslagjes en fotoreportages. Je moet de leden erbij betrekken." Geheel in de geest van GEO – bewustzijn creëren – doet Duinzicht bijna alles zelf. "Behalve voor de VTA – het onderzoek naar de veiligheid van bomen – hebben we niemand ingehuurd", zegt Hank Hoogwout. "Alle weerstand is overwonnen en er is zelfs een groep van bijna 75 vrijwilligers ontstaan", vertelt GEO-voorzitter Beukers. "Elke laatste woensdag van de maand helpen zo'n 25 tot 30 leden van deze Groene Groep met klusjes en het fraaier maken van de baan." De auditor van Duinzicht meldt dit in zijn rapportage: "Noemenswaardig is zeker het grote aantal vrijwilligers dat zich inzet voor duurzaamheid en baanbeheer." Een actie waarbij leden een *tweede huis op de golfbaan* (vogelnestkastjes) konden kopen, is ook een succes geworden. Er zijn op deze manier 65 vogelhuisjes gedoneerd (voor mezen om de eikenprocessierups te bestrijden). "Het is een bewijs van betrokkenheid", zegt Rosenbaum. Feijen: "En betrokkenheid is er gekomen omdat de resultaten van duurzaamheid zichtbaar zijn."

WACHTLIJST

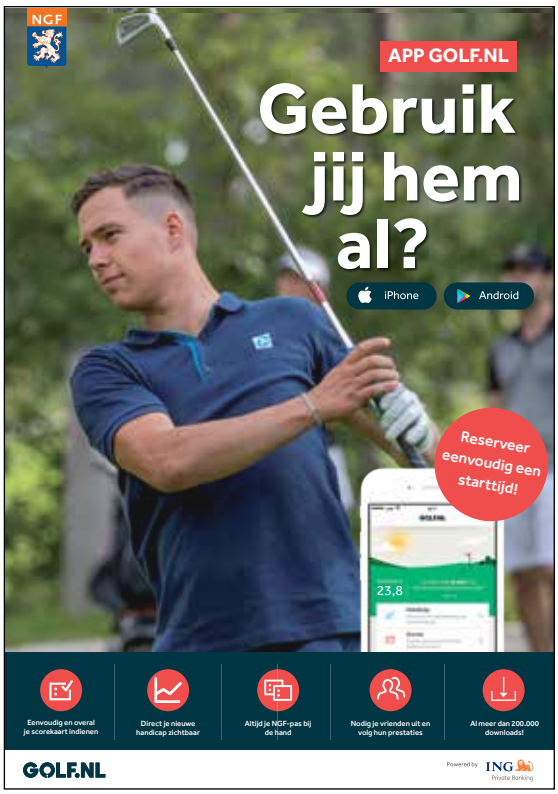
De kleine Haagsche, die onderhouden wordt door aannemer AHA De Man, was als korte baan altijd al geliefd bij golfers in de drukbevolkte regio. Beukers: "Voor heel jonge golfers en voor golfers die ouder worden is een korte baan beter te behappen; een ronde op Duinzicht kost weinig tijd." Rosenbaum: "Onze populariteit is toegenomen. We begonnen ooit op sportvelden maar intussen mogen we wel spreken van een redelijk volwaardige 9-holesbaan met heel mooie greens." "Reclame hoeven we niet meer te maken", zegt GEO-voorzitter Beukers.

DUURZAAMHEIDSCOMMISSIE

Op weg naar het GEO-certificaat werkte de commissie vanaf het voorjaar 2019 met de nieuwe portal OnCourse Nederland. Dat was een extra uitdaging. Allereerst omdat het wennen was aan het nieuwe programma maar ook omdat OnCourse in het begin nog kinderziektes vertoonde. "Maar het werkt nu behoorlijk goed en de toelichtingen zijn een grote verbetering", zegt commissielid Feijen. "En wat hielp, was de bereidheid van de NGF om langs te komen en de nieuwe portal verschillende keren toe te lichten." De leden van de GEO-commissie kijken met trots terug op wat er is bereikt. Maar na tien jaar ervaring met GEO heeft Golf Duinzicht de organisatiestructuur veranderd. De verantwoordelijkheid voor de volgende certificering ligt bij een recent opgerichte duurzaamheidscommissie, waarin de voorzitters van de baan-, club- en GEO-commissie zitting hebben. Beukers: "Daardoor wordt de verantwoordelijkheid verdeeld over alle afdelingen van de club." Feijen: "Ik denk dat alle clubs baat zouden hebben bij zo'n duurzaamheidscommissie. Dan gaat het bij iedereen leven." Overleg in een overkoepelende, onpartijdige commissie maakt het ook gemakkelijker om wijze beslissingen te nemen over eventuele spanningsvelden, bijvoorbeeld over het lot van een boom pal naast een green. Die moet in de ogen van de baancommissie wellicht weg, om meer licht en lucht te creëren, maar de GEO-commissie kan daar anders over denken. Het gaat volgens het GEO-team van Duinzicht om het vinden van een juiste balans. Hoogwout: "Onze slogan bij de certificering in 2012 drukte dat goed uit: *We beheren de baan met oog voor golf en respect voor natuur en milieu*."

Ondersteuning

Sinds januari is de ondersteuning van de NGF bij GEO-certificering uitgebreid met een eerstelijns helpdesk op twee dagdelen van de week. Ook is er een lijst met antwoorden op veelgestelde vragen samengesteld. Nieuw is de Checklist OnCourse, een handig overzicht voor clubs en banen. Daarnaast zijn er nu ook online videotrainingen die OnCourse-gebruikers de weg wijzen en tips geven. Kijk op ngf.nl/faqoncourse.



PROFITEER ALS CLUB VAN DE APP GOLF.NL

Dankzij de integratie van het starttijdenplatform GOLFGO en de digitale pas is de relevantie van de app GOLF.NL nog groter geworden en daarom wordt de app door steeds meer golfers gebruikt. Begin oktober stond de teller al op 225.000 unieke downloads. Niet alleen golfers maar ook clubs en banen profiteren daarvan:

- met de app GOLF.NL kun je golfers enthousiasmeren meer te spelen en meer qualifying scores in te leveren;
- golfers kunnen via de app razendsnel een starttijd boeken op je baan, mits die is aangesloten bij GOLFGO (golf.nl/golfgo);
- de app geeft data en inzichten: hoeveel rondjes spelen golfers, hoe vaak negen en hoe vaak achttien holes, op welke banen?;
- spelers die de app hebben gedownload, hebben altijd hun digitale NGF-pas bij de hand.

Wil je als club of baan nog meer profiteren van de app GOLF.NL, stimuleer dan het gebruik ervan onder je leden. De NGF heeft hiervoor een promotieposter gemaakt. De digitale versie is te vinden op ngf.nl/appposter, de papieren poster kun je aanvragen via een mail aan golf@ngf.nl of door te bellen met de NGF (030 – 242 63 80).

"ALS WE WILLEN DAT HEEL NEDERLAND SPORT, MOETEN WE DAAR OOK EEN AFSPIEGELING VAN HEBBEN AAN DE BESTUURLIJKE TAFELS"

Anneke van Zanen-Nieberg, voorzitter van NOC*NSF

Webinars & online trainingen

De NGF verzorgt geregeld online trainingen zoals webinars, workshops en masterclasses om kennis te delen met golfclubs en -banen. Toekomstige webinars en online trainingen vind je via de NGF-kalender. Sommige trainingen zijn live te bekijken en bieden de mogelijkheid tot het stellen van vragen die direct worden behandeld. Hiervoor is het wel noodzakelijk je in te schrijven via de link die op de pagina van de betreffende training te vinden is. Achteraf worden alle online trainingen integraal op de NGF-site geplaatst zodat ze op elk moment kunnen worden teruggekeken.

Big Green Egg sponsor van de NGF

Big Green Egg, bekend van de keramieken kamado barbecues, is sponsor geworden van de NGF. Dit keer dus geen bank, vliegtuigmaatschappij of accountantskantoor als grote sponsor in golf, maar een heel ander soort bedrijf. CEO van Big Green Egg Europe Wessel Buddingh'(op de foto): "Ik denk dat het leuk is dat een relatief hip en jong merk als Big Green Egg de golfsport omarmt. We gaan gave dingen doen. Rond het Ladies Open volgend jaar organiseren we bijvoorbeeld diverse events met een aantal topchefs; als het moet zetten we honderd Big Green Eggs neer op de Rosendaelsche." Naast het titelsponsorship van het Ladies Open gaat het bedrijf ook de birdieranking adopteren in de app GOLF.NL. De intentie is om de samenwerking in ieder geval voor vijf jaar aan te gaan. "We willen echt bouwen en met Big Green Egg iets heel moois neerzetten in de golfsport." Waarom gekozen voor golf? "De doelgroep past perfect bij Big Green Egg", zegt Buddingh'. "Golfers kunnen de fijne dingen in het leven, zoals lekker eten, waarderen. In golf wil je met elkaar een leuke en gezellige tijd hebben, net als wanneer je met gelijkgestemden in de tuin rond de Big Green Egg staat."

Meldplicht bij seksuele intimidatie

Wanneer je als bestuurslid een melding krijgt over seksuele intimidatie, ben je verplicht dit te melden bij de vertrouwenscontactpersoon van de NGF. Je kunt een melding ontvangen van iedereen die binnen je vereniging actief is of werkzaam of betrokken is bij de golfbaan. Het kan zijn dat het slachtoffer door de vertrouwenscontactpersoon op de club naar jou is doorverwezen, of dat een begeleider aan de bel trekt. Of misschien heeft iemand iets gezien waarvan hij/zij twijfelt of dit gedrag acceptabel is. In elk geval onderneem je actie. Er zijn vijf stappen die je moet doorlopen, van het gesprek aangaan met degene die de melding heeft gedaan tot het treffen van maatregelen om de situatie in goede banen te leiden, ook als er geen tuchtrechtelijke procedure wordt gestart. Kijk voor het uitgebreide stappenplan op de site van de NGF.

Meer informatie kun je opvragen bij de vertrouwenspersoon van de NGF Janke van der Werf: janke.vanderwerf@ngf.nl.

PGA HOLLAND STEUNT HUKAS IN STRIJD TEGEN HUIDKANKER

Jaarlijks krijgen tussen zestig- en zeventigduizend mensen in Nederland de diagnose huidkanker te horen. De verwachting is dat dit aantal de komende jaren naar negentigduizend stijgt; het is veruit de meest voorkomende vorm van kanker in Nederland. Huidkanker wordt grotendeels veroorzaakt door blootstelling aan de zon. Geen wonder dus dat golfers – die uren, dagen, jaren blootstaan aan hoge zonkracht – een (nog) grotere kans hebben op de ziekte. De Huidkanker Stichting, HUKAs, waarschuwt expliciet voor de gevaren van verbranding en andere huidschade opgelopen door UV-straling en vraagt daarom structurele en serieuze aandacht voor zonbescherming van buitensporters. PGA Holland gaat HUKAs helpen door actief te wijzen op alle maatregelen die je kunt nemen om huidkanker te voorkomen. Huidverzorgingsproducent Eucerin ondersteunt deze samenwerking en stelt zonnebrand beschikbaar aan leden van PGA Holland. Deze zal onder andere uitgereikt worden tijdens de wedstrijden en toernooien van PGA Holland.

TEKST **Gerard Louter** BEELD **Ronald Speijer**

"De Noordwijkse moet toonaangevend zijn en blijven"

Voorzitter Angela Pasma draagt de Noordwijkse in het hart en vindt dat haar oude-9-club uit de comfortzone moet durven stappen om mee te gaan in bepaalde ontwikkelingen in de maatschappij. En zij durft daarin het voortouw te nemen.

Het is begin maart als we in het clubhuis van de Noordwijkse Golfclub tegenover Angela Pasma zitten voor een interview in Golfmarkt. Kort daarna verandert de wereld ingrijpend: coronapandemie. De Golfmarkt-editie waarin het artikel met de voorzitter van de Noordwijkse zou worden geplaatst, wordt uitgesteld. Ruim een half jaar later bellen we Pasma op om het interview te actualiseren. De eerste vraag ligt voor de hand: wat is de grootste verandering op haar club sinds corona? "De impact is heel groot, in meerdere opzichten", zegt Pasma. "Wat vooral opvalt is dat het erg druk is op de club. Veel leden die we de afgelopen jaren nauwelijks zagen, zijn weer gaan golfen, dan praat ik toch wel over 250 tot 300 mensen. Het is fijn om al die leden weer te zien genieten op onze prachtige baan." Toen ze elf jaar oud was, werd de nu 42-jarige Pasma door haar ouders lid gemaakt van de Noordwijkse. Sinds juni 2019 staat ze aan het roer van één van de meest prominente golfclubs van Nederland, behorend tot de zogenoemde *oude* 9, een select groepje met mooie banen en veel historie.

Het aantal vrouwelijke voorzitters van golfclubs is nog altijd op één hand te tellen. Jij bent vrouw en pas 42 jaar. Hoe werd er op je benoeming gereageerd?
"Voor sommige leden was het even wennen, geloof ik, een relatief jonge vrouw als voorzitter. Dat snap ik ook wel, want ik voldoe niet aan het beeld dat mensen hebben van een voorzitter van een traditionele club als de Noordwijkse. Maar ik ben al dertig jaar lid, heb een groot sociaal netwerk op de club, ken heel veel leden. Ja, ook de mannelijke senioren. Ik speel af en toe met die mannen, sta daarna met ze aan de bar. Juist de mix van leden, jong, oud, man, vrouw, vind ik leuk. Als ik leden nog niet ken, stap ik op ze af, ik ben oprecht geïnteresseerd in hun verhalen, dat zit in mijn persoonlijkheid."

Waarom wilde je voorzitter worden?
"Ik werd gevraagd of ik iets voelde voor een bestuursfunctie, er waren twee vacatures. Ik werd benaderd voor de voorzitter portefeuille, maar ik had een keuze. Na wat bedenktijd heb ik aangegeven dat ik de rol van voorzitter graag op mij zou nemen en deze ambieerde."

Van vrouwen wordt nogal eens beweerd dat ze niet voor hun ambities durven uit te komen...
"Ik vind dat je moet doen wat voor je gevoel het beste bij je past. Met een enthousiaste, gemotiveerde groep mensen een visie ontwikkelen, samen werken aan bepaalde doelen, en daaraan leiding geven, dat vind ik leuk en daar ligt, denk ik, mijn kracht. En daar sta ik voor."

Vind je het belangrijk dat vrouwen leidinggevende functies vervullen?
"Zeker, maar ik ben niet voor een quotum of voor afdwingen. Een organisatie, of het nu een bedrijf is of een golfclub, moet altijd de meest geschikte persoon kiezen. Er zijn genoeg goede vrouwen die dan komen bovendrijven. Mijn voorzitterschap is ook op heel natuurlijke wijze tot stand gekomen."

Waarom zag de club in jou een kandidaat voor het voorzitterschap?
"Ik heb met veel plezier het voorzitterschap gedaan van de lustrumcommissie bij het honderdjarig bestaan van de Noordwijkse in 2015. Dat eeuwfeest is uitvoerig gevierd, met een jaar lang allerlei activiteiten en een groots slotgala in Huis ter Duin. Met een goed team ben ik daar drie jaar mee bezig geweest, vaak wel vijftien uur per week. Ik denk dat iedereen die daaraan heeft bijgedragen, positief is opgevallen."

De NGF heeft met Caroline Huyskes voor het eerst ook een vrouwelijke voorzitter.
"Heel goed ja, het is tijd voor verandering, meer vrouwen in bestuursfuncties bij golfclubs en sowieso meer vrouwen die gaan golfen. De NGF vindt dat belangrijk en het is ook een van de speerpunten op de Noordwijkse. Van al onze leden is slechts 29,8 procent vrouw, dat ligt rond het gemiddelde op Nederlandse golfclubs, maar laat de afgelopen jaren een dalende trend zien."

Vind je dat zorgwekkend?
"Zorgwekkend niet, maar voor de continuïteit van de vereniging vind ik het belangrijk dat we meer vrouwelijke leden krijgen. Bij de aanmeldingen die we vorig jaar kregen voor het lidmaatschap waren er maar twee van vrouwen, dat zet je wel aan het denken. We gaan nu een werkgroep in het leven roepen om te onderzoeken hoe dit komt en om te bedenken hoe we het tij gaan keren."

Enig idee waarom vrouwen minder graag lid willen worden?
"Misschien leeft het idee dat het op Noordwijk vooral om topgolf draait. Topgolf staat ook hoog in het vaandel, en dat moet wat mij betreft zo blijven, maar het sociale aspect van lid zijn op een club is bij ons minstens zo belangrijk. Ik geloof heel erg in die combinatie, alle type golfers moeten zich hier thuis voelen."

Hoe bereik je dat?
"Het laagdrempeliger en leuker maken om hier te spelen, zonder aan te tasten waar Noordwijk als club voor staat. Momenteel maakt twintig procent van onze leden heel veel gebruik van de baan, die zijn zeer tevreden. Bij die andere tachtig procent heerst een bepaalde ontevredenheid, daar leeft het gevoel dat de baan altijd vol is, dat ze heel lastig een starttijd kunnen krijgen. Die groep willen we als bestuur beter gaan bedienen."

→

Dat zal automatisch betekenen dat die twintig procent minder vaak kan spelen...
"Dat hoeft niet. Noordwijk is met ongeveer 33.000 rondjes per jaar een druk bespeelde baan, zeker voor een oude-9-club, maar er zijn bijna altijd vrije starttijden. Die twintig procent veel-spelers weet heel goed de weg in het regelen van starttijden, de andere tachtig procent is daar minder bedreven in en dat frustreert soms. Daar moeten wij als bestuur iets mee, maar het een lastige exercitie. Om het speelgedrag en de behoeften van de leden beter in kaart te brengen doen we zelf onderzoek maar als club hebben we ook meegedaan aan het grote lidmaatschapsonderzoek van de NGF. Het rapport met de uitkomsten daarvan hebben we inmiddels binnen. Dat staaft volledig onze eigen bevindingen en daar ben ik heel blij mee."

Volgens dat NGF-onderzoek vergrijzen golfclubs in snel tempo en veel golfers vinden de prijs die ze moeten betalen voor hun lidmaatschap te hoog in verhouding tot het aantal ronden dat ze jaarlijks willen of kunnen spelen. Speelt dat op de Noordwijkse ook?
"Ik denk dat het op bijna alle golfclubs van toepassing is. Veel van onze leden hebben aan het NGF-lidmaatschapsonderzoek meegewerkt, dat levert heel waardevolle informatie op. De discussie over de baanbezetting, het wel of niet kunnen krijgen van starttijden, wordt nu vooral gevoerd vanuit aannames. Dit rapport, dat onze leden binnenkort ook ter inzage krijgen, geeft heel duidelijk de cijfers en meningen weer en die mogen we niet negeren."

Wat gaat dat in de praktijk betekenen?
"Als bestuur willen we de baanbezetting optimaliseren zodat leden die nu minder tevreden zijn, meer mogelijkheden krijgen te spelen op momenten wanneer ze dat willen. In de ALV van november zullen we die doelstelling presenteren, maar uiteindelijk is het natuurlijk aan de leden of bepaalde veranderingen ook doorgevoerd worden."

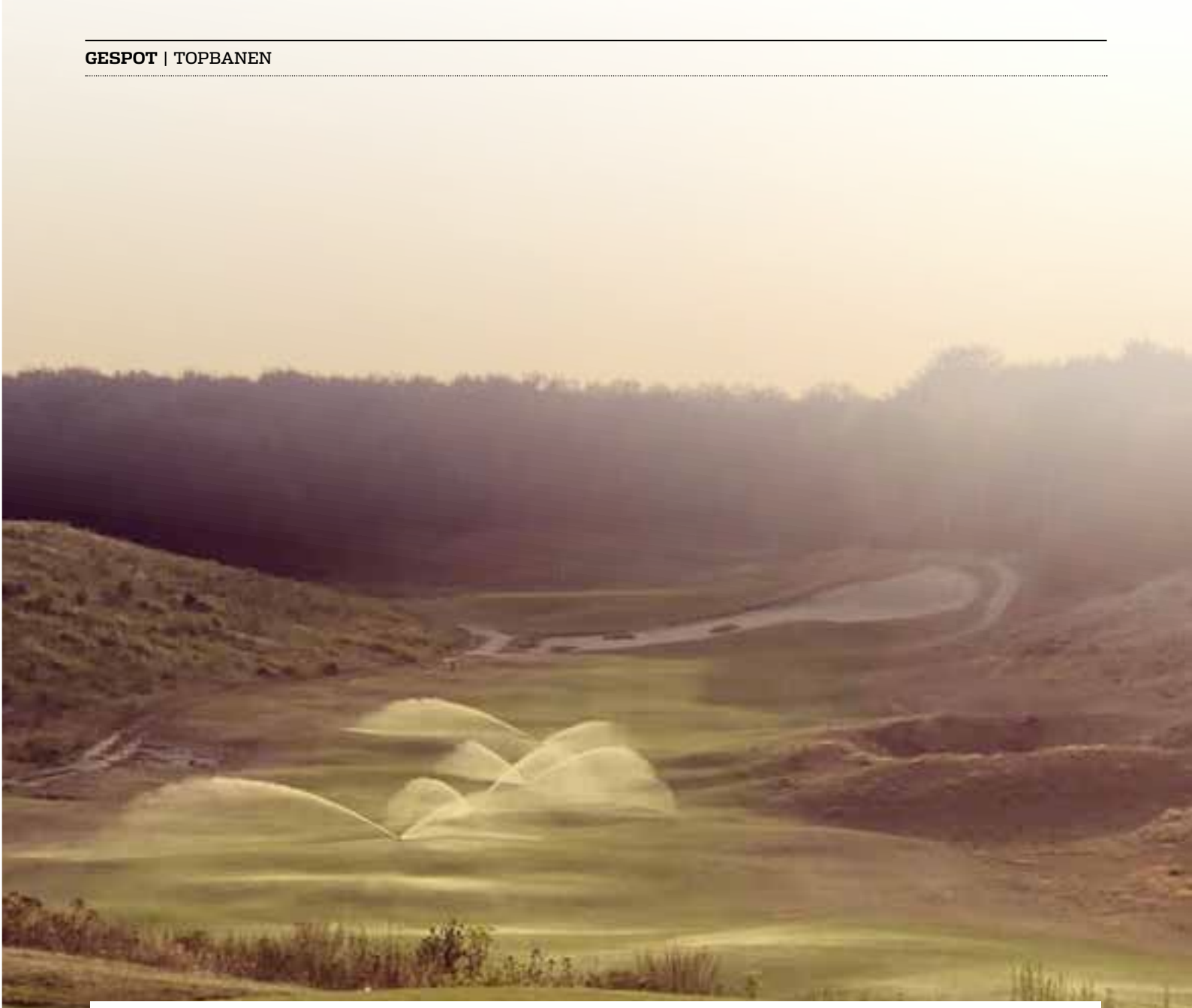
Noordwijk heeft een van de mooiste banen van Nederland. Staan golfers te dringen om lid te worden?
"Vorig jaar hadden we ruim voldoende aanmeldingen, het jaar daarvoor een stuk minder, zeker vergeleken met de andere oude-9-banen. Noordwijk is een bescheiden club, we treden niet snel naar buiten, dat heeft er wellicht mee te maken."

Bescheiden of arrogant, in de zin van 'wij hebben zo'n geweldige baan, golfers willen hier toch wel lid worden'?
"In al die jaren dat ik hier rondloop heb ik nooit het gevoel gehad dat dit een arrogante club is of dat buitenstaanders hier niet welkom zijn. Nu de golfmarkt is veranderd moeten we de Noordwijkse misschien wel wat meer in de etalage gaan zetten om ook in de toekomst voldoende leden te trekken, zeker in de wat jongere doelgroep. Ik vind dat de Noordwijkse toonaangevend moet zijn en blijven, een instelling van *zo hebben we het hier altijd gedaan dus waarom veranderen* past daar niet bij, uit je comfortzone stappen en meegaan met bepaalde ontwikkelingen in de maatschappij wel. De Noordwijkse doet het prima, maar niet al het potentieel wordt benut."

Wat kan er beter?
"De baan is al heel erg mooi en goed, maar we willen van een spreekwoordelijke 8,5 naar een 10. We hadden een baancommissie met vrijwilligers die vrij leidend was. In Richard Wing, een Engelsman met veel ervaring in het onderhoud van linksbanen, hebben we onlangs een course manager aangenomen die een grote verantwoordelijkheid krijgt. Ik zou het toejuichen als we nog meer een familieclub worden, dat er natuurlijke aanwas uit de leden zelf komt, zoals ik dertig jaar terug door mijn ouders ben meegenomen. En ik vind het belangrijk dat we als club eenheid uitstralen, intern en extern eenzelfde verhaal vertellen. Om dat te realiseren hebben we een nieuwe functie in het bestuur gecreëerd, communicatie en stakeholder management."

Zie je voorzitterschap als het runnen van een bedrijf?
"Absoluut. De Noordwijkse draait op betrokken medewerkers en een grote groep vrijwilligers; daar hebben we er gelukkig veel van die geweldig werk doen. Maar met een begroting van rond de twee miljoen euro moet je deze organisatie leiden als een bedrijf."

Daar gaat ongetwijfeld flink wat tijd in zitten...?
"Ja, maar ik krijg veel energie van het voorzitterschap. Toen ik aan deze klus begon, zat ik midden in een sabbatical, dat was ideaal. Sinds kort heb ik weer een drukke baan (partner bij Amrop Executive Search, red) en ik heb een gezin met twee jonge kinderen en mijn vrouw Mariëlle werkt ook. Corona heeft grote effecten op sportclubs, het is steeds schakelen en improviseren. Dat kost extra veel tijd, niet alleen voor mij maar ook voor de mensen in de diverse commissies en de andere bestuursleden. Mijn streven is dat bestuursleden maximaal tien uur per week kwijt zijn aan werk voor de club, zodat niet alleen gepensioneerden, maar ook jongere mensen naast een drukke baan bepaalde functies kunnen vervullen. Die tien uur is absoluut haalbaar als de organisatie heel goed staat. In deze periode met corona en een aantal belangrijke ontwikkelingen op de club ga ik ruim over de tien uur heen, maar dat is geen probleem. De Noordwijkse zit in mijn hart, het is een voorrecht van deze mooie club voorzitter te mogen zijn." ●



VOOR U GESPOT

Nederlandse banen in top 50

The Links Valley (op de foto hole 9) is door het Amerikaanse tijdschrift Golf Magazine gerekend tot de beste 9-holes-banen in de wereld. In deze nieuwe ranglijst bezet de baan in Ermelo - twee jaar na de opening - de 19de plaats en is daarmee tevens de beste 9-holes baan van het Europese continent. Met deze notering en het feit dat je de baan in twee richtingen kunt spelen (uniek in Europa) hoopt The Links Valley nog meer (internationale) golfers te trekken.

9-HOLESGOLF IS DE TOEKOMST

De initiatiefnemers en eigenaars van Links Valley zijn blij met de waardering van de internationale jury die de banenranglijsten voor Golf Magazine samenstelt. “Deze erkenning is een grote eer”, zegt Mike Woltering, een van de vier eigenaars. “Het is fantastisch dat Golf Magazine nu voor het eerst ook een ranglijst van de beste 9-holes-banen in de wereld heeft gepubliceerd en dat wij hierin staan. Het heeft er zeker mee te maken dat 9-holesgolf de toekomst heeft, ook in Amerika.”

DE DOMBURGSCHE

De nieuwe baan in Ermelo is niet de enige baan uit Nederland die de lijst heeft gehaald; de Domburgsche Golfclub - de oude linksbaan in Zeeland - vinden we op de 33ste plaats in de lijst.

Klik hier voor de wereldwijde top 50 van 9-holesbanen.

TEKST **Lisa van Kampen**

Haal de jeugd erbij!

Golf lijkt niet een typische sport voor jongeren; er zijn bar weinig jeugdleden in Nederland en de sport heeft niet echt een hip imago. Maar is er geen manier om een deel van de jeugd toch aan te spreken? Jawel, blijkt uit onderzoek, met de juiste toon.

Bureau Coen heeft in opdracht van de NGF een onderzoek gedaan naar jeugdgolf. Bureau Coen is gespecialiseerd in jongerencommunicatie en heeft onder andere voor het Watersportverbond de *Optimist on Tour* ontwikkeld, een landelijk rondreizend watersportevenement waarbij kinderen gratis kunnen kennismaken met verschillende watersporten. De voornaamste vraag in het NGF-onderzoek is of het überhaupt mogelijk is kinderen enthousiast te krijgen voor de golfsport. En zo ja, hoe maak je een wervingscampagne zo, dat de golfsport kinderen en ouders gaat boeien en, nog mooier, bindt.

MIDGETGOLFEN IS ECHT GOLFEN

Uit het onderzoek blijkt dat kinderen bij het woord golf in eerste instantie denken aan golfkarretjes, ruitjestruien, slaan met een stok, opa's en saai. Maar stel je de gerichte vraag *wat noem jij golfen?*, dan zeggen ze midget- en glowgolfen. Kinderen vinden golfen op de green een versie voor ouderen, en "midgetgolfen het échte golfen". De meningen over dat soort golf zijn verrassend positief. En zodra kinderen golf op een golfbaan zelf mogen uitproberen, reageren ze ook enthousiast. "Golf is helemaal niet zo saai" en "Wow" zijn veelvoorkomende reacties tijdens de les. Het beeld dat golf alleen voor opa's en oma's is, is dan ook verdwenen. Kinderen willen graag op een laagdrempelige manier kennismaken met golf. Ze willen het zelf uitproberen met leeftijdsgenoten en de les moet spelelementen en uitdagingen bieden. De eigenschappen die een golfinstructeur zou moeten hebben volgens de kinderen, zijn: aardig, sportief, grappig, lief en behulpzaam. En hij of zij moet het vooral veel voordoen.

DE VOLGENDE STAP

Het antwoord op de eerste onderzoeksvraag is duidelijk. Kinderen zijn wel degelijk enthousiast te krijgen voor golf. Maar hoe laat je hen de volgende stap zetten na de kennismaking? Hoe bind je hen? Een logisch antwoord daarop is door in te spelen op de wensen en behoeften van de kinderen.

TWIJFELAARS ZIJN EEN KANS

Kinderen kunnen worden onderverdeeld in drie groepen: lovers (5 procent), twijfelaars (75 procent) en haters (20 procent). Richt je als golfclub of -baan op de lovers en twijfelaars. De kans dat je een hater over de streep trekt, is klein en alle moeite die je daarvoor doet, is meestal verspild. De twijfelaar is beïnvloedbaar, staat open voor nieuwe dingen maar wil eerst ervaren en dan pas kiezen. En de lovers heb je makkelijk voor je gewonnen en kunnen fungeren als ambassadeurs. Hoe bind je nu die twijfelaars en lovers? Belangrijkste daarbij is activatie; laat kinderen op een leuke én uitdagende manier kennismaken met het échte golfen. Laat ze dit zelf doen, beleven en ervaren. Neem ze stapje voor stapje mee in de wereld van golf. Hiervoor zijn drie ingrediënten nodig: →

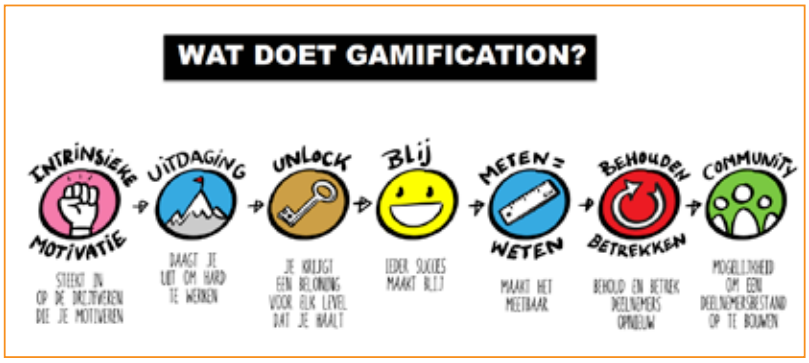
Greenland Festival
GRATIS
PIMP JE RUITJES TRUI
DANSEN BIJ DJ HOLE IN ONE
SLAG OM DE AARDE
VIND DE GOUDEN GOLFBAL
PUT JE UIT MET PUTTEN
EET JE BUIK ROND BIJ DE FOODTRUCK
DAAG JE VRIENDEN UIT EN KOM NAAR:
GOLFCLUB ANDERSTEIN MAARSBERGEN
14 MEI 2020 VAN 13:00 UUR - 17:00 UUR
WWW.GREENLAND-FESTIVAL.NL

1. Verlanglijstje. Op hun route naar echt golf moet je steeds rekening houden met de wensen van jongeren zoals gratis entree, gezelligheid, met vrienden, succeservaring en gratis eten.

2. Kruimelpad. Zet kleine stapjes waarbij plezier maken voorop staat. Maak de eerste stap laagdrempelig, geef jongeren inzicht in het traject en overlaad ze niet met golfinformatie die (nog) niet relevant is. Wat out of bounce is, hoef je echt nog niet te weten in les 3.

3. Gamification. Probeer met spelletjes en beloningen de jongeren intrinsiek te motiveren waarbij een community-gevoel helpt. Zorg ervoor dat de weg van twijfelaar naar lover wordt beloond; ieder succes maakt blij.

ZORG DAT DE WEG VAN TWIJFELAAR NAAR LOVER WORDT BELOOND



HAPPENING

Als je jongeren wilt verleiden mee te doen aan leuke golfevenementen, moet je hen op de juiste manier aanspreken. Uit het onderzoek van Bureau Coen blijkt dat je zo'n evenement als een happening moet presenteren. Een gratis hapje en drankje en competitie-elementen trekken de doelgroep aan. Laat bijvoorbeeld op een poster zien wat er allemaal te doen is, met veel kleur, duidelijke informatie, pakkende titel en weinig tekst (zie een goed voorbeeld op de vorige pagina). De hippe stijl van de poster kun je ook gebruiken voor een speciale jeugdwebsite en andere uitingen zoals flyers en scorekaarten. Denk ook eens aan een filmpje om te inspireren en testimonials om te laten zien hoe leuk het evenement de vorige keer was. Maak de aanmelding zo makkelijk mogelijk en zorg er natuurlijk ook voor dat iedereen vrienden kan uitnodigen.

PILOTS

Dit is een aantal aanbevelingen van Bureau Coen voor de wervingscampagne voor jeugdgolfevenementen. Hiermee en met de uitkomsten van het onderzoek in de hand gaat de NGF pilots draaien met verschillende clubs om jongeren op een nieuwe manier te enthousiasmeren voor golf. ●

Ben je geïnteresseerd om mee te doen aan de pilot of wil je meer informatie? Neem dan contact op met Twan Boerdonk: twan.boerdonk@ngf.nl.

In het hol van de veel-spelers

"Het is een kwestie van tijd dat ook de golfmarkt meer gaat naar betalen voor gebruik." Dat is de laatste zin van het artikel *Golfklant wil meer keuze* op pagina 10. Dat veel golfklanten behoefte hebben aan iets anders dan onbeperkt speelrecht voor een vaste prijs ongeacht het aantal gespeelde rondjes in een jaar, wisten we natuurlijk al langer. De uitkomsten van het grootschalige onderzoek naar lidmaatschapsvormen en prijsmodellen bevestigen het nu nog eens dubbel en dwars. Als 81 procent van de bijna 200.000 *vrije golfers* zegt bij een golfbaan geen passend lidmaatschap te kunnen vinden en slechts 34 procent van de leden van een club met baan aangeeft nog te kiezen voor een onbeperkt spelen lidmaatschap als er een goedkoper alternatief komt, dan zijn dat cijfers die clubs niet kunnen negeren. Zou je denken. Maar de golfwereld is conservatief. Bij alleen al de gedáchte aan iets anders dan onbeperkt speelrecht voor iedereen tegen een vaste prijs zien de meeste beleidsbepalers op clubs grote grommende beren op de fairway verschijnen.

Op mijn homecourse, Golfclub Broekpolder, vond dit voorjaar al wel een significante verandering plaats. Sinds het aantreden van de nieuwe horeca-uitbater zijn bitterballen niet meer per portie maar per stuk verkrijgbaar (*Bourgondiër bitterbal met mosterd € 0,95*). Met vijf man in het clubhuis aan het bier, twee porties bitterballen van zes stuks bestellen en dan bepalen welke twee mannen van het vijftal recht hebben op een derde bitterbal, die ingewikkelde keuze hoeft niet meer gemaakt te worden, de bitterballen worden eerlijk verdeeld. Nu de gespeelde rondjes nog. De bitterbal-oplossing, rondjes per stuk afrekenen, gaat mij wat ver, maar een verschuiving richting wat meer betalen naar gebruik zou ik wel fair vinden. De golfers die jaarlijks honderd (of meer) rondjes spelen betalen wat extra contributie, en leden zoals ik, die de twintig rondjes nauwelijks halen, een beetje minder. Het geld dat ik daarmee zou uitsparen, besteed ik wel in het clubhuis aan bourgondische bitterballen met mosterd. Ik zie het er niet van komen, mijn geliefde Broekpolder gaat ongetwijfeld vasthouden aan *one size fits all*. Een andere lidmaatschapsvorm dan onbeperkt speelrecht tegen een vaste prijs? Dan ga je maar ergens anders heen.

Naar de Noordwijkse Golfclub misschien? Angela Pasma, de voorzitter van die mooie club in de duinen, komt uitgebreid aan het woord in deze Golfmarkt. "Momenteel maakt twintig procent van onze leden heel veel gebruik van de baan, die zijn zeer tevreden. Bij die andere tachtig procent heerst een bepaalde ontevredenheid, daar leeft het gevoel dat ze heel lastig een starttijd kunnen krijgen. Die groep willen we beter gaan bedienen." Een nobel streven, maar of het gaat lukken? Wat op de Noordwijkse speelt, is natuurlijk aan de hand op veel clubs, de uitkomsten van het onderzoek naar lidmaatschapsvormen en prijsmodellen tonen dat overduidelijk aan. Broekpolder heeft helaas niet meegedaan aan dat onderzoek, de Noordwijkse wel. Veel leden grepen de kans anoniem hun ontevredenheid te uiten over de baanbezetting.

Op de vraag of het beter bedienen van die ontevreden groep van tachtig procent automatisch betekent dat de andere twintig procent minder ruimte krijgt om te spelen, antwoordt Pasma: "Dat hoeft niet [...] er zijn bij ons altijd nog vrije starttijden." Ik ga de voorzitter uiteraard niet tegenspreken, toch lijkt het mij onvermijdelijk dat de twintig procent veel-spelers moeten inleveren om die andere tachtig procent wat gelukkiger te maken; een dag heeft een beperkte hoeveelheid zonlicht en starttijden...

Over de uitkomsten van het onderzoek onder haar leden zegt Pasma ook: "Die cijfers en meningen mogen we niet negeren." De golfwereld is conservatief, maar Pasma, 42 jaar oud pas, twaalf jaar jonger dan de gemiddelde leeftijd van Nederlandse golfers (de afgelopen tien jaar schrikbarend gestegen van 49 naar 54), heeft de moed voor verandering te gaan. In de ALV van november zal het Noordwijk-bestuur de doelstelling presenteren die moet leiden tot een betere en eerlijkere baanbezetting.

"Doorgaans houdt een relatief klein maar invloedrijk deel van de leden veranderingen tegen, de stillere en grotere middengroep ziet het vaak wel zitten", zegt Marnix Bügel van onderzoeksbureau MIcompany in het artikel *Golfklant wil meer keuze*. Gaat die middengroep die anoniem meewerkte aan het onderzoek nu ook tijdens een ALV, in het hol van de veel-spelende en invloedrijke leden, de onvrede uiten? Zijn de verwende veel-spelers die omgerekend voor een prikkie hun rondjes spelen bereid een beetje in te schikken? Of gaan ze wat waarschijnlijk aanvoelt als hun door de jaren heen opgebouwd privilege, met hand en tand verdedigen? De ongetwijfeld verhitte discussies in zo'n ALV zou ik, op een stoeltje achteraf, met een biertje en een hete bitterbal, heel graag volgen.

Hoofdsponsor van het Nederlandse golf

ING
Private Banking