



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



Deloitte.

IN WELKE RICHTING GA JIJ VERANDEREN?

In deze tijd van vele keuzes en nieuwe technologieën is het van belang even terug te gaan naar de kern. In dit geval de kern van marketing. Van oudsher is marketing gericht op het bevorderen van de ruil van producten of diensten, op het werven van nieuwe klanten en het onderhouden van bestaande relaties. Daarbij wordt onderzocht welke doelgroepen het meest interessant zijn voor een bepaald product of dienst. Het gaat er bij marketing ook om om te begrijpen wat er in het publiek omgaat en hoe dat het beste kan worden benaderd.

Weten wat golfers willen is geen hogere wiskunde, maar het vraagt wel om doen-kracht. Daarom wil de NGF een uitgebreid onderzoek starten waarbij clubs zich kunnen aansluiten, met het doel een passend golfaanbod samen te stellen. Deze golfmarktkennis leidt tot antwoorden. Die antwoorden leiden tot acties. Is de golfmarkt klaar om snel

en flexibel in te spelen op deze antwoorden, op de veranderende wensen en eisen van de markt?

Een ding wordt duidelijk gemaakt in dit nummer: veranderen gebeurt nooit zomaar, er moet een aanleiding zijn. Vaak zijn dat externe aanleidingen, zoals een veranderde afzetmarkt, de wetgeving of een maatschappelijke ontwikkeling. Hieruit volgen interne veranderingen. Mogelijk moet je zelf veranderen. Zie dat als een uitdaging! En als een continu proces. Zelfs topspeelster Anne van Dam kan daarover meepraten; zij moest haar al prachtige swing toch flink veranderen om op de LPGA Tour te kunnen spelen, om mee te doen met de wereldtop. Dat heeft haar geen windeieren gelegd!

De redactie



10

Groot onderzoek onder golfers: zinnig of niet?

Golfmarktkennis die leidt tot betere klantenbinding. Dat is het doel van het grootschalig onderzoek, geïnitieerd door de NGF. Maar hoe nodig is dat?



17

Beginners als ambassadeur

Hoe voorkom je dat een van de belangrijkste ambassadeurs van onze sport, beginners, afhaken in de eerste twee jaar? Lees de adviezen die volgen uit een afstudeeronderzoek.



25

Niets verandert totdat je het anders doet

Snel en flexibel inspelen op de veranderende wensen en eisen van de markt. Hoe doe je dat?



28

Meer biodiversiteit

Voor golfbanen ligt er een enorme kans om de maatschappij te helpen: bijdragen aan meer biodiversiteit. En de golfbaan zelf heeft er ook veel baat bij.



38

Inzicht in opzeggende leden

De meest begeerde doelgroep voor golfclubs en -banen blijkt het minst tevreden. Waarom zeggen ze op en kun je er nog iets aan doen om hen te behouden?



40

Meedenken

Het najaarsoverleg op het afgelopen KLM Open was het startpunt van gesprekken met golfclubs over het nieuwe beleidsplan van de NGF. Wat waren de eerste uitkomsten?



45

Roken verboden?

In de sportwereld wordt hard gewerkt aan rookvrije accommodaties met als doel een rookvrije generatie. Ook bij veel golfclubs gaat roken in de ban.



47

Extra speeltijd

Met je tijd meegaan? Dat deden de bestuurders van De Haarlemmermeersche Golfclub met verlichting op de hele par-3-baan.



55

Geen giswerk maar data

Modern baanonderhoud wordt steeds meer gestuurd door data. Golfbaan Leeuwenbergh is een leerzaam voorbeeld voor clubs die nog aan het begin staan van datagestuurde beheer.

Achtergrond

65 Praten met digitieners

Hoe bereik je als golfclub of -baan jongeren? Dat lijkt lastiger dan ooit met alle verschillende social media en nieuwe platformen.

66 GOLF RAAK! op het KLM Open

'Het is volgens mij een sport voor oude mensen.' 'Zoouooooo moeilijk.' 'Een onderwatergolfbaan, bestaat dat?' Het zijn zomaar wat reacties van kinderen op de golfsport in het GOLF RAAK!-Funpark op het KLM Open. Maar de meesten vinden het ook leuk, zeker als er wat aanpassingen doorgevoerd kunnen worden...

In de praktijk

22 Baanmanager

Gerda Kool van De Kroonprins Vianen

32 Bestuurder

Nick Mosselman van De Haenen

42 Golfer

Carlijn Volker van Golfclub Mariënweide

52 Teaching golfprofessional

Annemieke de Goederen van de Hilversumsche

62 Greenkeeper

Wilco Oskam van Golfcentrum De Batouwe



Rubrieken

08 KORT NIEUWS

uit de golfbranche

24 VOOR U GESLOT

Digitaal sporten?

34 STATISTIEKEN

De golfmarkt in cijfers

36 VOOR U GESLOT

Ryder Cup voor atletiek

37 STATISTIEKEN

Players 1st

44 VOOR U GESLOT

Mensen met laag inkomen blijven weinig sporten

54 VOOR U GESLOT

Burn-out bij jonge sporters

60 KORT NIEUWS

uit de golfbranche

64 VOOR U GESLOT

Binden via app

69 KALENDER & TRANSFERS

Met uitgelichte activiteiten

70 COLUMN

Wat wil de golfer?

71 COLOFON

GolfMarkt Digitaal

GolfMarkt is als bladerbaar tijdschrift te lezen via ISSUU.

issuu.com/nederlandsegolffederatie



Op NGF Informatieplein is een pdf van GolfMarkt te vinden die kan worden gedownload. Hierin staan actieve internetlinks. _

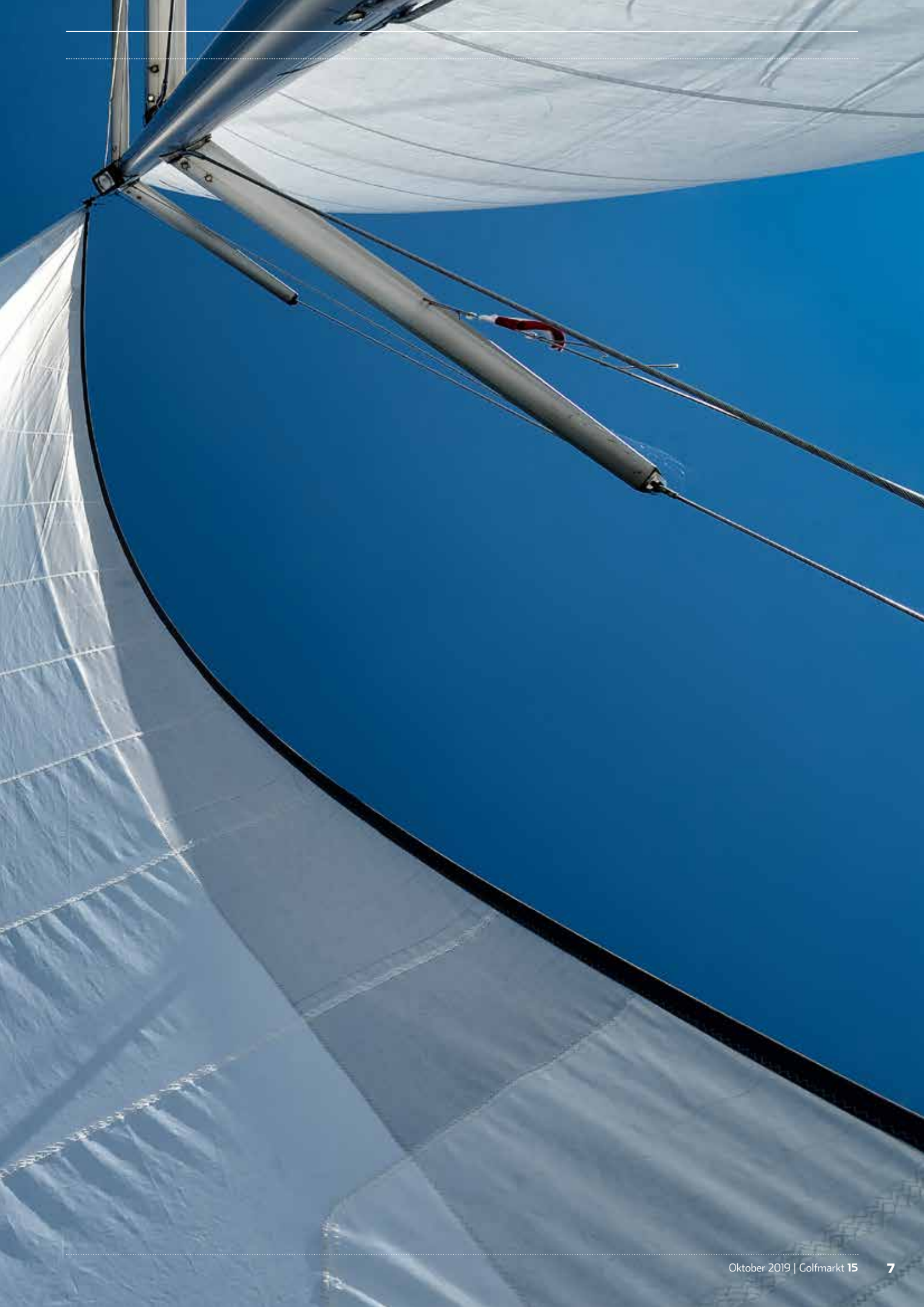
ngfinformatieplein.nl



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

Als je de richting van de wind niet kunt veranderen, verander dan de stand van je zeilen

Auteur H. Jackson Brown Jr van het Life's Little Instruction Book



ANNE VAN DAM ERELID VAN PGA HOLLAND

Uit handen van directeur Frank Kirsten ontving Anne van Dam het erelidmaatschap van de PGA Holland. Omdat zij een voorbeeld is voor damesgolf maar bovenal voor haar deelname aan de Solheim Cup 2019. Van Dam: "Ik ben zeer blij met deze eer en zou graag zien dat clubs in Nederland nog meer opengesteld gaan worden voor jeugd en dan vooral voor meisjes natuurlijk."



Getty Images

VRIJWILLIGER VAN HET JAAR!

Zaterdagmiddag 14 september vond in het NGF Crew Café, tijdens het KLM Open, de uitreiking plaats van de NGF Vrijwilliger van het jaar. Deze keer werd de prijs gewonnen door Jeanine van Greunsven. Zij is één van de vele enthousiaste vrijwilligers van de Nederlandse golfsport. Willem Zelsmann, bestuursvoorzitter van de NGF, reikte de prijs in het bijzijn van alle KLM Open-vrijwilligers uit.



Karin Lopulalan

NIEUW PLATFORM

Sport & bewegen wordt op alle politieke niveaus (Europees, landelijk en lokaal) nog steeds vooral benaderd vanuit de traditionele sportkolom: clublid – vereniging – sportbond. Dat gaat voorbij aan de trend dat veel Nederlanders bij ondernemende aanbieders sport, inmiddels ruim vijf miljoen. Om die reden is het Platform Ondernemende Sportaanbieders (POS) opgericht. Zodat ook ondernemers mogen meepraten over de uitvoering van lokale sportakkoorden. De NVG is één van de initiatiefnemers. Samen met de Federatie van Nederlandse Ruitersportcentra (FNRS) de Vereniging van Buitensport Ondernemingen (VeBON), Sportfondsen Nederland, de branchevereniging voor ondernemers in de watersport (HISWA) en de branchevereniging voor ondernemers in de fitnessbranche (NL Actief) heeft de NVG het POS opgericht met als missie: meer Nederlanders in staat stellen te sporten. Meer informatie is te vinden op de NVG-site: www.nvg-golf.nl/platform-ondernemende-sportaanbieders-2.





MET HONDERD JAAR BIJ BEAT THE PRO

Een van de vele hoogtepunten tijdens de jubileumeditie van het KLM Open was het optreden van Susan Hosang, lid van 't Jagerspaadje in Hilversum. Zij luisterde als honderdjarige de honderdste editie van het Open op door het, op de Beat the pro-hole, op te nemen tegen niemand minder dan Patrick Reed, Matt Wallace en Thomas Pieters. Het ongeloof bij de pro's was groot toen ze hoorden dat Susan op haar zeventigste was begonnen met golf en nu, dertig jaar later, nog steeds twee keer per week op de golfbaan staat. Helaas won ze niet van de pro's maar ze had er veel plezier aan beleefd. Volgend jaar weer? "Wie dan leeft, wie dan zorgt," was het antwoord van Susan Hosang.

"HET IS GOED DAT WE MET HET KLM OPEN DE STRIJD AANGAAN TEGEN SINGLE USE PLASTIC"

Toernooidirecteur Daan Slooter over het gebruik van herbruikbare flessen en waterpunten op The International

OP NAAR 2029

In een wereld en samenleving die snel veranderen, verandert ook het belang van sport, club en vrijwilliger. Inherent, zullen ook de uitdagingen voor de managers de komende jaren aanzienlijk toenemen. Welk leiderschap is nodig om de golf, haar leden en vrijwilligers succesvol en duurzaam richting 2029 te loodsen? Tijdens een intense tweedaagse module, georganiseerd door de Vereniging van Golfclubmanagers en Nyrenrode Business University, wordt ingegaan op actuele thema's



waarmee managers te maken hebben en hoe deze vooral ook kunnen worden omgezet naar kansen voor een succesvolle en toekomstig duurzame

golfomgeving. De deelnemers zullen concrete handvatten krijgen en aan de slag gaan met onder andere de volgende thema's:

- Hoe ziet de (golf)sportvereniging in 2029 eruit en wat betekent dit voor de beslissingen die nu genomen moeten worden?
- Hoe ga ik om met de spanningen van een professionele (golf)club aan de ene kant en vrijwilligers, mondige leden en bestuurders aan de andere kant?
- Wat betekent deze complexe - en vaak emotioneel geladen - sportvereniging voor mijn persoonlijk leiderschap: hoe blijf ik dicht bij mijzelf en oefen ik op effectieve wijze invloed uit op alle betrokken stakeholders?
- Hoe zet ik een echt professionele en inspirerende sportorganisatie neer, waarbinnen iedereen zich toch thuis kan voelen?

Het tweedaags programma vindt plaats op 6 en 7 november. Meer informatie is te vinden via www.golfclubmanagers.nl.

NATIONAAL GOLFCONGRES 2020: DÉ NETWERKDAG

Op woensdag 29 januari komen meer dan vierhonderd deelnemers naar het Nationaal Golfcongres. Tijdens het evenement ontmoeten managers, bestuurders, eigenaren, medewerkers van golfbanen- en clubs en leveranciers elkaar op de dag die is uitgegroeid tot dé netwerkdag van de golfmarkt in Nederland. In samenwerking met NGF, NGA en NVG is er jaarlijks een inspirerend en boeiend programma, met workshops en masterclasses. Tijdens de diverse sessies komt interactief tal van zaken aan bod die te maken hebben met het aanbieden van golf. Meer informatie over het evenement volgt binnenkort; de NVG en NGF houden golfbanen, clubs, (hoofd)greenkeepers, leveranciers en andere geïnteresseerden op de hoogte.



Samen de Haka doen op het congres in 2019

Koen Suyk

NGF onderzoekt lidmaatschapsvormen en prijsmodellen

Goed aanbod begint met marktkennis

Het is geen hogere wiskunde: als je weet wat je klant wil, kun je hem beter binden. Maar wat wil de golfklant? Om daar nu eens echt goed inzicht in te krijgen initieert de NGF een uitgebreid onderzoek, waarbij clubs zich kunnen aansluiten, met als uiteindelijk doel om dankzij passend aanbod golfers te werven en te behouden.

Je kunt zeggen dat het momenteel best goed gaat met de Nederlandse golfbanen. En dat na een lange periode van onzekerheid, een teruglopend aantal rondjes en dus ook inkomsten. “Maar wat doe je als club of baaneigenaar als het tij opnieuw niet gunstig is en je een plan van aanpak moet bedenken”, zegt Alfred Levi, bestuurslid Marketing & Communicatie van de NGF. “Want dan gaan vooral mensen die niet veel spelen zich weer afvragen of het wel de moeite loont om lid te blijven. Dan kun je als exploitant een gok wagen en iets verzinnen, maar de kans dat je misgokt is vrij groot. Je kunt je beleid beter bepalen aan de hand van feiten en cijfers. Dat is de reden dat de NGF een onderzoek naar en een analyse van nieuwe en bestaande lidmaatschapsvormen en bijbehorende prijsmodellen initieert. Dat moet je nu doen; als de zon schijnt, repareer je je dak. Komt er, om welke reden dan ook, een periode waarin de exploitatie onder druk staat, dan heb je als bestuurder of exploitant de cijfers van het gedegen onderzoek die je helpen producten aan te bieden die passen bij de wensen van je leden.”

VERSCHILLEN OP LOKAAL NIVEAU

De keuze van de NGF is gevallen op MISports-company, een tak van het in Artificial Intelligence & Data gespecialiseerde bedrijf Mlcompany die

een *track record* van meer dan tien jaar heeft met het creëren van impact voor leidende nationale en internationale bedrijven. NGF-directeur Jeroen Stevens: “We beginnen het proces met een werkgroep met mensen uit de branche. Zo komen we tot een stevig fundament voor een goed onderzoek. Dat wordt begin 2020 uitgevoerd onder leden: de deelnemende clubs, banen én de Stichting Golfsport. Weten wat de golfers uit die laatste categorie antwoorden, is van groot belang. Dat zijn immers mensen die om voor hen moverende redenen geen lid of nog geen lid zijn van een club met een eigen baan. Dat twee grotere D-clubs al hebben aangegeven mee te doen, is ook een goede zaak.” In de zomer krijgen de clubs hun eigen rapport. Dat geeft hun voldoende tijd om in het seizoen 2021 dingen hetzelfde of juist anders te doen. Stevens: “Het Rijk Golfbanen heeft bijvoorbeeld al aangegeven met alle vier de clubs mee te doen. Het zou mij verbazen als de resultaten bij dat kwartet identiek zijn. De kwaliteit en aanpak van het onderzoek zorgen ervoor, dat juist de verschillen en kansen op lokaal niveau inzichtelijk worden.” Het wordt een onderzoek naar optimale inhoud en waarde van golflidmaatschappen. “MISportscompany is een uitstekend bedrijf dat een methodiek heeft die laat zien wat golfclubs en -banen willen weten”, zegt Levi. “En door het onderzoek slim op te zetten hebben we de kosten van 2.500 euro voor een clubspecifieke rapportage zo laag mogelijk kunnen houden.”

BETROUWBAAR BEELD

Jeroen Boesmans is directeur van MISportscompany. Hij begrijpt heel goed waarom de NGF dit onderzoek wil. “De golfmarkt was



Wat is het risico van scheefgroei - weinig jeugd en veel ouderen - op een club?

ooit heel homogeen. Daar paste een model van *one size fits all* goed bij. Dat had natuurlijk ook te maken met het feit dat de vraag naar golf groter dan het aanbod was. Dus was een standaardmodel met bijvoorbeeld een aandeel en een vaste jaarcontributie – ongeacht het aantal gespeelde ronden – de norm. Nu is er een veel grotere verscheidenheid. De markt is volwassen geworden en bepaald niet meer homogeen. Gevolg: meer specifieke behoeften. De ene golfer vindt vooral het sociale aspect belangrijk en is het liefst zo vaak mogelijk op de baan, terwijl een andere golfer vooral op zoek is naar flexibiliteit en zich steeds wil verbeteren in de sport.” Tijdens het online-onderzoek krijgt de golfer een continue reeks van verschillende lidmaatschapsvormen – met daarbij ook de prijs – voorgeschoteld. Telkens kiest de golfer het meest aantrekkelijke lidmaatschap uit drie of vier varianten. “Door het keuze-aanbod vaak te herhalen, krijg je een betrouwbaar beeld van de wensen van subdoelgroepen en de waarde van verschillende lidmaatschapsvormen”, zegt Boesmans. “Om daarmee als club of baan goed onderbouwde keuzes te kunnen maken om nieuwe golfers aan te trekken of bestaande golfers langer te behouden. En inderdaad, hoe meer golfers van een club meedoen, hoe gedetailleerder we de inzichten kunnen bieden voor het bestuur of de eigenaar. De club krijgt naast het eigen rapport de landelijke conclusies uitgesplitst naar verschillende subdoelgroepen en typen golfclubs en -banen, zodat de eigen resultaten afgezet kunnen worden tegen landelijke gemiddeldes. Zonder dat er specifiek op de individuele resultaten van andere deelnemende clubs wordt ingegaan, die zijn vanzelfsprekend alleen beschikbaar voor de eigen club.”

“De ene golfer vindt vooral het sociale aspect belangrijk en is het liefst zo vaak mogelijk op de baan, terwijl een andere golfer vooral op zoek is naar flexibiliteit en zich steeds wil verbeteren in de sport”





Weten wat golfers willen is het fundament van nieuw beleid van baan en club.

MIDDENKLASSE

Het NGF-bestuur benadrukte tijdens de Algemene Ledenvergadering van het afgelopen voorjaar dat voorafgaand aan het onderzoek gesprekken worden gevoerd met clubs over de juiste vragen, definities en details. Het onderzoek loopt in 2020 via het bestuur, de manager of het secretariaat van de clubs. “Een beter, gevarieerder aanbod zou een club kunnen helpen om bestaande leden te behouden en nieuwe te werven”, zegt Alfred Levi. “Denk aan de groep golfers tussen de dertig en vijftig die vaak het gevoel hebben dat er te weinig opties voor hen zijn. Lukt het ook hen meer te laten spelen, dan ben je als golfmarkt een stuk verder.” Levi ziet een analogie met wat er in de maatschappij speelt. “Iedereen heeft aandacht voor de middenklasse. Daar is het beleid voor de komende jaren van het kabinet op afgestemd. In golf heb je ook een middenklasse van golfclubs en -banen die betere exploitatiemogelijkheden willen en moeten hebben. Door dit onderzoek te initiëren heeft de NGF oog voor hun problematiek – zonder natuurlijk de andere clubs en banen uit het oog te verliezen. Wat voorop staat, is dat golfers beter de waarde van de mogelijkheden bij een club kunnen bepalen. Dat zij voor een lidmaatschap kunnen kiezen dat bij hen past. De kans dat zij dan stoppen met golf wordt aldus een stuk kleiner. En dat is wat we met zijn allen willen.”

Het waarom van een onderzoek onder leden van clubs en de Stichting Golfsport

1. Het huidige prijsmodel leidt tot risico van hogere uitstroom van leden.
2. Er zijn verschillende behoeftes van golfers en er is sprake van een veranderend speelgedrag.
3. Veel lidmaatschappen zijn eendimensionaal opgezet.
4. Kwantitatieve gegevens ontbreken voor een mogelijke vernieuwing van lidmaatschappen.

Drie belangrijke vragen

1. Hoe groot is het risico ten gevolge van scheefgroei in ledenbestanden bij golfclubs?
2. Welke verschillende vormen van lidmaatschap zijn er en welke combinatie is optimaal per club of baan?
3. Wat is het potentiële effect van wijzigingen in het bestaande lidmaatschap en van toevoegingen van nieuwe vormen van lidmaatschappen op het aantal leden en inkomsten?

Voor meer informatie en deelname aan het onderzoek kunt u contact opnemen met Jeroen Stevens:
j.stevens@ngf.nl.

Rond de tafel: wat is de waarde van nieuw onderzoek?

Golfmarktkennis die leidt tot betere klantenbinding. Dat is het doel van het grootschalig onderzoek onder golfers, geïnitieerd door de NGF. Maar hoe nodig is zo'n onderzoek? Een aantal belanghebbenden en betrokkenen houdt het gezamenlijk tegen het licht.

Het onderzoek naar productdifferentiatie dat de Koninklijke Nederlandse Golf Federatie begin 2020 onder leden van clubs met of zonder eigen baan, maar ook onder leden van de Stichting Golfsport (die we ooit de vrije golfers noemden) wil uitvoeren, moet in beeld brengen wat golfers willen. Dat moet eigenaren, exploitanten en clubbestuurders helpen een verdienmodel te maken dat de club of baan toekomstbestendig maakt. Op de vorige pagina's is omschreven wat het onderzoek inhoudt. Maar wat vinden ervaren mensen uit de markt, vertegenwoordigers van de NVG en de NGF plus een kritische golfer van dit plan? En is het zo dat clubs en banen nu helemaal niets doen om producten aan te bieden die aansluiten bij wat golfers willen? Tijd dus om meningen en ideeën te inventariseren.

NGF-directeur Jeroen Stevens: "Dit is geen enquête en ook niet hetzelfde als Players 1st. Dit is een door econometristen ontworpen datamodel. Het wordt in veel branches gebruikt, in de sport nog niet. We gaan zien of dit onderzoek ons iets gaat brengen."

Renate Roeleveld, general manager bij Golfbaan Sluispolder: "Mijn eerste reactie was: een onderzoek naar prijsdifferentiatie, dat stuit mij tegen de borst. Je moet beleving bieden en je daarop focussen. Ook inzetten op kwaliteit. Geld mag niet het issue zijn, wel verbondenheid. Dat mis ik in de informatie over het onderzoek. Dat het gericht is op de toekomst vind ik overigens wel essentieel. Het gaat vooral om het toevoegen en verhogen van waarde. Dat is in deze tijd belangrijk: golfers laten zien welk goed product zij voor hun geld krijgen. Je moet dus wel differentiëren, maar niet vergeten om mensen met elkaar te verbinden. Met een goed product."

Jeroen Stevens: "Er is wellicht de indruk gewekt dat het een onderzoek is naar prijsstelling. Het gaat echter over inhoud. Inhoud bepaalt de prijs. Het is in het belang van golf en de NGF dat banen zwarte cijfers schrijven. Hoe ze dat doen? Er is geen standaardmodel. Sluispolder is anders dan bijvoorbeeld Bernardus of de banen van Het Rijk. Laten we met elkaar uitzoeken hoe het zit. Er is geen goed of fout. Dit onderzoek moet aanzetten tot nadenken. Het is aan de ondernemer om te bepalen hoe hij het aanpakt. Dat is niet aan de NGF, maar wij kunnen met dit onderzoek helpen zaken in kaart brengen. Uiteindelijk is hetgeen golfers willen leidend voor hoe de markt zich ontwikkelt. Daar moeten de ondernemers hun beleid op afstemmen."

Hans Blaauw, directeur van Het Rijk Golfbanen, eigenaar van vier banen: "Het is wat Renate Roeleveld zei: je wilt op kwaliteit inzetten. Als je een goed product levert, mag je ook qua prijs iets doen, maar er moet wel sprake zijn van een balans. Terug naar onderzoek: ik werd aangenaam verrast door deze aankondiging. Ik was zelf van plan zoiets te doen, maar schrok van prijs. Het is mooi dat de NGF dit initieert. Ik wilde voor mijn businessplan voor Het Rijk iets meer fundamenteel hebben. Je ziet de vraag veranderen. Van werkenden, van jongeren. Dan zie je ook dat er heel nieuwe concepten ontstaat, zoals dat van Bernardus bij Cromvoirt. Als je nu een baan zou aanleggen, kies je eerder voor achttien holes en een korte baan van negen holes. In ons en waarschijnlijk 150 andere gevallen moet je van iets bestaands naar een nieuwe situatie. Het bestaande draait bij ons nog steeds prima. Maar het nieuwe komt wel steeds dichterbij. En dus ben ik blij met dit initiatief. Jammer dat de belangstelling, naar ik begriep, voorsnog matig is. Alle vier de banen van Het Rijk doen →



“HET AANTAL RONDJES NEEMT AF, DE LEEFTIJD VAN GOLFERS STIJGT EN MENSEN HEBBEN MINDER TIJD. DAAR PAST EEN TRADITIONEEL LIDMAATSCHAP NIET BIJ”

Sabine Riezebos, general manager bij Bernardus

mee; dat is nodig om de stap naar de toekomst te kunnen zetten. Over tien jaar is de situatie, zeker met het oog op de vergrijzing, anders. Wij hebben bij Het Rijk 35 jaar ervaring met het runnen van een baan. Voor leden, gasten en bedrijven. Voor de komende 35 jaar zal het deels anders moeten. Maar voor een stap verder heb ik onderzoek nodig. Als je iets nieuws introduceert en dat kanibaliseert op het oude, schiet je jezelf in de voet en schrijf je zomaar rode cijfers.”

De naam Bernardus viel al: de nieuwe baan in Noord-Brabant, ontworpen door de Amerikaan Kyle Phillips, die ook De Lage Vuursche tekende en de veranderingen aan de Hilversumsche voor zijn rekening nam. Volgend jaar wordt het KLM Open er gespeeld. Uit de woorden van Renate Roeleveld en Hans Blaauw blijkt al dat golfend Nederland niet stilzit. Maar op Bernardus gingen ze nog een stuk verder.

Sabine Riezebos, general manager bij

Bernardus: “Voor de baan opening, bedachten we een manier om ons te onderscheiden: een concept met een *day membership*. Het aantal rondjes neemt af, zo wisten we, de leeftijd van golfers stijgt en mensen hebben minder tijd. Daar past een traditioneel lidmaatschap niet bij. Bernardus biedt de mogelijkheid een onbeperkt aantal holes te spelen. En je kunt gebruikmaken van alle

faciliteiten, zoals het zwembad, de tennisbaan, gym, sauna en hammam. Zo proberen we ook de partner en mogelijk kinderen (die gratis toegang tot die faciliteiten hebben)

erbij te betrekken, omdat er nogal wat mensen afhaken op het moment dat in het weekeinde vooral de mannen aan het golfen zijn. Zo spreken we een ander deel van de markt aan. En zijn dan helemaal geen jaarlidmaatschappen? In eerste instantie niet. Uiteindelijk was de vraag vanuit het netwerk van onze eigenaar zo groot, dat er toch is gekozen om een klein aantal mensen een privaat membership aan te bieden. Daarnaast zijn er 25 Corporate Members. Met hen zijn we om tafel gaan zitten en hebben we gevraagd wat zij wilden. Maatwerk dus. We zijn nu een jaar verder en ja, het gaat goed.”

Lodewijk Klootwijk, directeur van de Nederlandse Vereniging van Golfaccommodaties (NVG): “Ik ben voor vernieuwing.

We moeten niet blijven hangen in het oude. Het is goed dat we samenwerken, ook met de PGA Holland, en de oogkleppen afgooien. Maar we moeten wel voorzichtig zijn. Er zijn voorbeelden genoeg waar een te grote focus op flexibilisering van prijs en product tot negatieve resultaten hebben geleid. Het gaat vooral om de waarde van de producten die je biedt en minder om de prijzen. We weten overigens al veel door Players 1st, waar nu negentig clubs en banen mee werken. Maar voor je gaat veranderen, zou ik zeggen: bezint eer gij begint.”

Jeroen Stevens: “Dit is dan ook een bezin-stuk. In veel situaties zal het resultaat zijn om bij het huidige te blijven. Dat zou een mooie uitkomst zijn, want dan hoeft je niet bang te zijn dat je iets gaat proberen wat slecht uitpakt. Dit onderzoek kan vraag

en aanbod in de toekomst hopelijk dichterbij elkaar brengen. Maar het is geen garantie voor succes. Uiteindelijk gaat het om ondernemen. Of je nu een club of een commerciële baan bent.

Lodewijk Klootwijk: “Dat is ook ons punt. Op de meeste banen en clubs is de waarde van een lidmaatschap meer dan – bijvoorbeeld – vijftien greenfees. Het gevoel van erbij horen vormt een groot deel van de waarde. Daarom blijft kennelijk zestig procent van de golfers die minder dan vijftien rondjes speelt, toch lid terwijl daar op het eerste oog geen rationeel argument voor te vinden is. Kennelijk vinden zij het ontmoeten en omgaan met andere leden ook waarde hebben. Ik denk dat het goed is dat aspect in het onderzoek mee te nemen.”

Renate Roeleveld: “De resultaten van Players 1st zijn voor ons heel waardevol. Het is fascinerend om te zien wat wel en niet goed is. Ruim de helft van de opmerkingen zijn zogenaamde zachte punten: over mensen, over beleving, over trots zijn op de baan of om ergens bij te horen. Dat laatste vormt een groot gedeelte van de waarde van het lidmaatschap. Doe ik straks mee aan dit onderzoek van MIsportscompany? Ik hik aan tegen het hoge tarief van 2.500 euro. Ik zit twintig jaar in golf. Ik zie, lees, hoor en praat er veel over. Ik zit er anders in dan een bestuur dat er vier jaar zit en een plan moet maken. Ik ga zeker niet zeggen dat ik de wijsheid in pacht heb, maar ik denk iets anders na over deze materie. Hoewel greenfees heel belangrijk zijn, vormen de leden de kurk waarop je drijft. Sluispolder heeft er dit jaar ruim tachtig nieuwe leden bij gekregen, onder andere omdat de baan is verbeterd. Focus op een goed product, maar ik geloof zeker ook in het aan elkaar plakken van mensen. Aan sociale verbin-

tenissen. Daar heb ik de afgelopen twee, drie jaar met onze golfrelatiemanager hard aan gewerkt. De zachte kant dus. Zorg bijvoorbeeld bij nieuwe leden voor een goede introductie, neem ze bij de hand en maak ze onderdeel van een clubje binnen de club. Dat is bij ons een succesvolle strategie.”

Hans Blaauw: “Players 1st is essentieel. Ook onze ervaringen met Leadingcourses zijn goed. Je ziet vooral in de open opmerkingen dingen die je niet zag aankomen. We koppelen de uitkomsten van Players 1st samen met het bestuur terug naar de leden van onze clubs. Dat wordt zeer gewaardeerd.”

Lodewijk Klootwijk: “Econometristen hebben Players 1st doorgezaagd en goed bevonden. Mede daarom is het zo’n sterke permanente onderzoeksmethode. Interessant is de groep nieuwe golfers. De eerste twee jaar zijn cruciaal: blijven ze of niet. Geef mij aandacht en integreer mij, is hun boodschap. Dit is de basis van onze gezamenlijke visie van NGF, PGA en NVG om de nieuwe speler te behouden.”

Jim Van Heuven Van Staereling, lid van het bestuur van de PGA Holland: “De veranderingen in golf hebben ook invloed op de rol van de pro. Vroeger was het techniek in het kwadraat. Dat het nu anders is, merk je in de manier waarop de opleiding inhoudelijk is veranderd. Er is meer aandacht voor het inspelen van de behoeftes, om te stimuleren door te gaan. Werven en binden. Dat staat bij de opleiding voor eerste niveau centraal. Je bent een coach. *Ik coach jou in deze wereld, zodat je de rest van je leven golft.* En er wordt ingezet op groepen. Dat is een duidelijke accentverandering. Ook



“WE HEBBEN 35 JAAR ERVARING MET HET RUNNEN VAN BANEN; DE KOMENDE 35 JAAR ZAL HET DEELS ANDERS MOETEN.”

Hans Blaauw, directeur Het Rijk Golfbanen

zien we steeds meer differentiaties bij pro's, wat invloed heeft op de fee die je betaalt. Deze wereld is er een van specialisten. Een basisles heeft een ander tarief dan een sessie met een topcoach als Phil Allen die met Joost Luiten werkt. Dat is voor jonge collega's maar ook voor mannen en vrouwen die al jaren in het vak zitten een drijfveer om door te blijven leren."

Sabine Riezebos: "Als we willen inspelen op de behoefte van de millennials, is het goed om het hockeyclub-gevoel te kweken. Op zaterdag zijn ouders en kinderen druk met rijden, spelen, fluiten noem maar op. Op zondag komt iedereen mee naar club. Maar golf is een verdraaid moeilijke sport om te leren. Als jij als puber in je eentje op de driving range staat en je moet ook al die ingewikkelde regels leren van het golfspel, dan haak je snel af."

Renate Roeleveld: "We promoten bijvoorbeeld tijdens onze *Fab Friday* voor vrouwen plezier in golf. Niet te veel regeldruk en met de nadruk op samen spelen. Ik geloof voor millennials in duurzaamheid en zingeving. Golf is bij uitstek een sport voor deze generatie: groen, duurzaam, zen, rust en gemeenschapszin."

Hans Blaauw: "Op drie van de vier clubs doen we het een en ander voor studenten. Heel andere muziek. Het is een feestje voor hen en de pro's begeleiden dat. Iedereen heeft het naar zijn zin en we creëren een nieuwe groep die enthousiast over golf is. Hopelijk leidt dat ooit tot andere vormen van participaties dan greenfees."

Sabine Riezebos: "We hebben op Bernardus geen standaard driving range. Een deel is een gaming



area met muziek en een bar waar je ook een drankje kunt drinken. Dat slaat aan. Het andere gedeelte is het training area met onder meer een golfsimulator. Ook die is in trek. Het is voor iedereen zaak om goed te weten wat millennials aanspreekt. Ze hebben best wat te besteden en je kunt een topdag voor het hele gezin aanbieden."

Jeroen Stevens: "We hebben gehoord wat drie goede ondernemers doen. Maar kijken we naar het hele land, dan zien we dat dit jaar tot nu toe rond zesduizend mensen tussen de veertig en zestig zijn gestopt. Bernardus heeft een concept, net als Het Rijk en Sluispolder. Het gaat echter niet alleen om vandaag en morgen, maar ook om de komende decennia. Bij de banen van het Rijk zijn de omzetverhoudingen anders dan tien jaar geleden. Je kunt zeggen: de ondernemer moet zich aanpassen. Geen rare gedachte. Willen we nu zorgen dat de vijver groot genoeg blijft, dan moet je weten wat mensen beweegt. Deze drie mensen weten wat hun spelers willen, maar ik durf te stellen dat we niet weten wat de andere 170.000 golfers beweegt. Nog niet, want Players 1st geeft nu met name antwoorden van clubgolfers. Dit nieuwe onderzoek is puur het verzamelen van kennis. Daar kan niemand tegen zijn. Wat je er vervolgens mee doet, dat laten we over aan de banen."

Lodewijk Klootwijk: "Oogkleppen af. Die potentie zou dit onderzoek kunnen hebben." ●

Het geluid van een kritische senior

Het is, getuige de woorden van de drie managers, al zo dat veel clubs en banen bezig zijn met andere concepten dan wat jaren gebruik was: aandeel of obligatie plus een vaste jaarlijkse fee voor iedereen. Tijdens het gesprek was Siebo Hakso aanwezig. Hij noemt zichzelf een kritische seniorgolfer die nog lid is van Harderwold, maar op die baan in Flevoland worden fairways en greens vervangen door zonnepanelen en de leden moeten hun heil elders zoeken. "Dan hebben we het over 350 leden", zegt hij. "Ik ben gaan rondkijken bij clubs in de buurt. Uiteindelijk heb ik met het groepje mannen met wie ik altijd speel, voor Het Rijk van Nunspeet gekozen. Daar konden we met zijn allen terecht. De kwaliteit van de baan is belangrijk, maar er zijn ook tal van andere factoren die een rol spelen. Ik heb een keer per maand dertig minuten les. De rest van de tijd

ben ik bezig om het geleerde in te slijpen. Maar eerlijk gezegd vind ik driving ranges niet aantrekkelijk: ze lijken vaak wel straffampen. Mijn start in golf was via mijn schoonzoon, maar die speelt niet meer. Vier uur weg? Geen denken aan. Voor die generatie moet er meer dan de traditionele spelvormen worden bedacht. Maak golf sneller, gemakkelijker en zorg voor meer fun, want het spel is toch al zo lastig. En dan kwamen er ook nog die nieuwe regels bij. Seniorgolfers zoals ik hebben zo hun eigen problemen. Iedereen heeft het erover dat golf leuker wordt als je handicap omlaaggaat. Maar golfers van mijn leeftijd gaan alleen maar omhoog en dat is soms best frustrerend. Die groep golfers vasthouden is belangrijk. Clubs en banen moeten beter zoeken naar manieren om dat voor elkaar te krijgen."

Maak van beginners ambassadeurs

Uit verschillende onderzoeken blijkt dat beginnende golfers de beste ambassadeurs van de golfsport zijn. Maar meer dan de helft van die beginners haakt binnen twee jaar af. Lisa van Kampen deed in het kader van haar afstudeerproject voor de NGF onderzoek naar de begeleiding van nieuwe golfers en verbindt een aantal adviezen aan de resultaten.

Handicap 54, of het oude GVB zoals dat nog vaak verkocht wordt, kan bij verschillende aanbieders behaald worden in een één- of tweedaagse golfcursus. Dit maakt de stap om een golfer te worden erg toegankelijk en aantrekkelijk. Mede daardoor stromen er veel nieuwe golfers in maar haken er ook weer veel af. Uit ledencijfers van de NGF blijkt dat zestig procent van de beginnende golfers binnen twee jaar stopt met golfen. Veel van hen zitten in de leeftijdscategorie van dertig tot vijftig jaar en hebben op het moment van stoppen handicap 54. Dit werpt de vraag op of golfers wel goed begeleid worden bij hun start in de golfsport? Sluiten vraag en aanbod goed op elkaar aan? Om meer te weten te komen over de oorzaken van het grote verloop is een onderzoek uitgezet onder beginnende golfers, niet-golfers en een aantal golfclubs en -banen. Ook zijn gesprekken gevoerd met andere sportorganisaties over het behoud van beginnende sporters. Het onderzoek onder golfers betrof een enquête onder gebruikers van de app GOLF.NL die maximaal twee jaar eerder met golf waren begonnen en had een response van 1.007 mensen. Het onderzoek onder niet-golfers betrof een enquête onder 1.000 mensen die zich hadden aangemeld voor de Open Golfdagen in 2019, waarvan de respons 26 procent was.

BEGELEIDING

Bij de elf onderzochte golfclubs kwam zoals verwacht naar voren dat de golfprofessional de belangrijkste schakel is tussen de golfers en een club; hij of zij heeft terugkerend contact met beginners en is de aangewezen persoon om plezier in het spel te creëren en hen te stimuleren door te gaan. Ook kunnen zij zorgen voor binding met andere beginners en de vereniging. Het blijkt echter dat de golfprofessional minder (praktische) informatie geeft aan beginners dan de golfclub en daarmee een kans mist om hen wegwijs te maken. Daarnaast blijkt dat clubs met een actieve nieuweledencommissie meer succes hebben in het behouden van beginners dan clubs die nieuwe leden, nadat zij handicap 54 hebben behaald, nauwelijks begeleiden en stimuleren. Naar de mening van de golfers besteden golfclubs

nog te weinig aandacht aan hun begeleiding en zijn de aangeboden activiteiten niet altijd afgestemd op hun wensen en behoeften. Opvallend is ook de uitkomst dat de drempel om als beginner mee te doen aan golfwedstrijden erg hoog is.

POSITIEVE REACTIES

Op zoek naar *best practices* in andere sporten kwamen Pitch & Putt Oirschot en de Koninklijke Nederlandse Lawn Tennis Bond (KNLTB) naar voren. Beide organisaties steken veel energie in het opbouwen van een sociale band met de leden omdat dit volgens hen het meest effectief lijkt te zijn. De KNLTB helpt zijn clubs met advies over het inrichten van een introductiecommissie inclusief stappenplan en dit werpt zijn vruchten af. Ook Pitch & Putt Oirschot, met een leden-groei van dertig procent in het afgelopen jaar, heeft baat bij een structuur waarin beginnende leden bij de hand worden genomen én gedurende minimaal een jaar gestimuleerd worden. Dit zorgt voor positieve reacties onder beginners



Onder beginnende golfers die golflessen volgen, doet 90 procent dat het liefst in groepsverband. In de praktijk volgt maar 50 procent groepslessen.



Richt je met bepaalde activiteiten exclusief op beginners; vraag wat zij leuk vinden om te doen

wat weer leidt tot een intensiever lidmaatschap en - niet onbelangrijk - positieve promotie onder familie, vrienden en kennissen; de beste reclame om nieuwe leden te werven.

GROEPSVERBAND

Uit het onderzoek volgt ook dat de beginnende golfer regelmatig een ronde speelt, maar zelden qualifying. Zo gaf 55 procent van de respondenten aan dat ze in twee jaar tijd meer dan elf golf rondes hadden gespeeld maar dat ze deze scores niet geregistreerd hadden. Bij deze groep stond hun handicap dus nog steeds op 54. Eerder onderzoek van de NGF heeft aangetoond dat een belangrijke stimulans bij beginnende golfers om door te gaan *beter worden* is. Als je ergens mee begint, wil je resultaat zien en in golf hebben we daar een ingewikkeld, maar goed systeem voor, namelijk een handicap. Dit systeem kan zeker ook beginners helpen want tussen handicap 54 en 36 kun je niet slechter worden in je handicap en de kans is groot dat je beter wordt. Verder blijken beginners met een hoger niveau meer golflessen te volgen en hoe lager de handicap, hoe meer er zelf getraind/geoefend wordt. De voornaamste reden waarom beginners geen golflessen volgen, is dat zij liever golf rondes spelen, met een grote voorkeur voor 9-holes-(par-3-)

rondes. Onder de beginnende golfers die wel golflessen volgen, doet 90 procent dat het liefst in groepsverband. In de praktijk volgt maar 50 procent groepslessen omdat vraag en aanbod niet in overeenstemming lijken te zijn. Wat beginnende golfers veruit het meest stimuleert om meer rondes te spelen, is wanneer vrienden en bekenden ook gaan golfen. Ruim twee derde van de beginners komt met golf in contact via vrienden of familie die golf spelen en bijna alle respondenten raden golf aan bij vrienden en/of familie. Deze ambassadeurs zijn heel belangrijk voor de golfsport.

CONCLUSIES

De belangrijkste conclusies van de verschillende deelonderzoeken op een rij.

- Beginners blijken weinig qualifying rondes te spelen terwijl zakken in je handicap c.q. beter worden een belangrijke stimulans is om door te gaan.
- De drempel om deel te nemen aan wedstrijden en activiteiten is te hoog; er wordt te weinig ingespeeld op de wensen en behoeften en vooral de begeleiding van de beginnende golfer laat te wensen over.
- Het lesaanbod sluit niet goed aan op de wensen van de beginnende golfer; er zijn te weinig mogelijkheden om in een groep te lessen.
- De ondervraagde golfers vinden dat de samenwerking/communicatie tussen de golfprofessional en golfclub beter kan; dit zou ook de begeleiding van de beginnende golfer ten goede komen.

- De beste motivatie om meer te gaan golfen is het hebben van (meer) golfende vrienden.
- Andere sportorganisaties boeken succes bij het behoud van beginners dankzij een structuur waarbij een nieuweleden-commissie de beginnende sporter langdurig begeleidt en waarbij een sociale band met andere beginners en de golfclub wordt opgebouwd.

ADVIEZEN

De beginnende golfer is de beste ambassadeur voor de sport. Daarom zijn de noodzakelijke inspanningen om die beginner te behouden niet alleen vruchtbaar op de korte termijn maar zeker ook op de lange termijn. Om voor binding te zorgen is het van belang dat golfclubs een planmatige aanpak volgen. Let daarbij op de volgende punten.

- Zorg voor een goede introductie van de club bij de eerste kennismaking zodat je meteen een band schept met de beginner. Geef de club een gezicht via een nieuweleden-commissie die makkelijk aanspreekbaar is én proactief beginners blijft betrekken.
- Probeer op allerlei manieren het spel van de beginnende golfer snel te verbeteren c.q. de handicap te verlagen via onder meer (groeps)lessen, het promoten van zelf oefenen, een simpele uitleg van het handicapsysteem en het aanmoedigen van het invoeren van qualifying kaarten.
- Richt je met bepaalde activiteiten exclusief op beginners; vraag wat zij leuk vinden om te doen.
- Zorg voor meer passende uitdaging in competitief verband. Denk dus niet alleen aan strokeplay maar organiseer golfonden met een andere spelvorm (matchplay, best ball-worst ball, Texas scramble, stokkenroof, etc).

Het onderzoek naar beginnende golfers wordt op verzoek opgestuurd. Stuur hiervoor een mail naar lisa.vankampen@ngf.nl.

GOLFSTART, DE BESTE START IN GOLF

Om golfclubs te ondersteunen bij het vinden, enthousiast maken en vasthouden van beginnende golfers zijn de NGF, NVG en PGA Holland het online boekingsplatform Golfstart begonnen. Op dit platform, dat samen met NOC*NSF is ontwikkeld, kunnen beginnende golfers het aanbod van alle Golfstart-lespakketten in hun regio vinden en boeken. Een Golfstart-lespakket bestaat uit zes groeps-golflessen voor 99 euro waarbij de nadruk ligt op samen leren golfen. Het doel van Golfstart voor beginnende golfers is het halen van NGF-golfbaanpermissie, waarna ze doorstromen in het vervolgprogramma van de golfclub of -baan. Golfstart biedt golfclubs en -banen de mogelijkheid zich te onderscheiden door optioneel allerlei extra's aan te bieden zoals gebruik van golfballen, een leenstetje en gebruik van de par-3-baan. Daarnaast zorgt het systeem voor de verwerking van alle informatie tussen golfer en club/baan.

ONDERSTEUNING BIJ GOLFSTART?

De NGF en NVG bieden deelnemende golfclubs en -banen persoonlijke ondersteuning, een plan van aanpak en een online tool om op maat promotie- en communicatiemateriaal te maken voor hun Golfstart. Profiteer van dit nieuwe platform, maak je eigen Golfstart-lespakketten aan, ga aan de slag met de promotie en begeleid nieuwe golfers naar een langdurig lidmaatschap!

Meer informatie: www.ngf.nl/golfstart.



GOLFSTART
Hét platform
voor startende
golfers in NL

Doe mee als golfclub of golfbaan via

clubprofiel.nl/golfstart

Golfstart is een initiatief van





Justin

Hey Frank, mooie ronde heb je gespeeld!

14:54



Frank

Thanks! Wanneer gaan wij de baan op?

14:56



Justin

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

15:02

165.000+

downloads
van de app

150.000+

gespeelde
scorekaarten in
eerste helft 2019

GOLF.NL

APP GOLF.NL

Reageer. Daag uit. Speel!

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



iPhone



Android

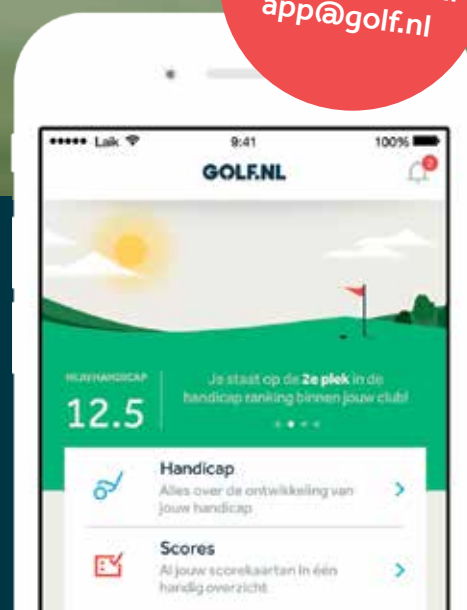
Promotie op
jouw club? Mail
app@golf.nl

98%

aangesloten
banen en clubs

450+

gebruikers
per club



Powered by

ING
Private Banking

**“Ik probeer
het zo
persoonlijk
mogelijk te
houden”**



GERDA KOOL

LEEFTIJD 32

WOONPLAATS Woerdense Verlaat

FUNCTIE General manager

HANDICAP 53

MOTTO “Gastvrijheid en
gezelligheid voor iedereen!”

Gerda Kool, 32 jaar, is binnen het familiebedrijf general manager van De Kroonprins Vianen dat nu een jaar beschikt over achttien holes, een 9 holes par-3-baan en een gloednieuw clubhuis. Hoe ziet zij de toekomst, wat is de kracht van het bedrijf?

Wat is de kracht van het familiebedrijf?

“De grootste kracht is dat we op elkaar kunnen vertrouwen en dat we allemaal diezelfde drive hebben om er iets moois van te maken. Verder is een groot voordeel dat de lijnen kort zijn en er dus snel stappen genomen kunnen worden.”

Was het riskant, zo’n nieuwe baan met een groot clubhuis?

“Het is een flinke investering geweest, maar we gaan niet voor halve investeringen. Mijn schoonouders, de eigenaren van deze golfbaan, geloven in de kracht van kwaliteit. Dus als we een golfbaan aanleggen, doen we het goed. We hebben er veel drainage onder liggen zodat de baan altijd bespeelbaar is. Het idee was te starten met achttien holes en het nieuwe clubhuis, maar tussendoor hebben we toch gekozen voor een eerdere opening met negen holes en een tijdelijk clubhuis. Het nieuwe clubhuis is qua locatie veel toegankelijker, ook voor niet-golfers. In het horecagedeelte zijn twee ruimtes beschikbaar. We kunnen de golfers aan de ene kant laten zitten terwijl de andere kant een à la carte-gedeelte voor bijvoorbeeld zakenlunches kan zijn; we zitten tenslotte vlak bij een bedrijven-terrein. En we merken dat steeds vaker niet-golferelateerde gasten bij ons komen lunchen en dineren.”



“Onze horecamedewerkers doen er alles aan om geïnteresseerden zich thuis te laten voelen”

Wat doe je om die passanten te binden?

“Ik heb op de hotelschool in Maastricht gezeten. Daar is gastvrijheid bijna het eerste wat je leert en ik heb destijds besloten dat ik dat het allerbelangrijkste vind in het leven. Ik probeer het vooral zo persoonlijk mogelijk te houden. Laten zien dat het hier relaxed is, dat een golfbaan niet eng is, dat golf heel leuk is en dat beginnen met golf niet zo moeilijk of duur is. Vaak vragen bezoekers zodra ze het putten of het afslaan zien, hoe het eigenlijk werkt op de golfbaan: *Kan ik hier een keer een lesje nemen?* Onze horecamedewerkers en de caddiemasters spelen daar goed op in en doen er alles aan geïnteresseerden zich thuis te laten voelen. Het is belangrijk die laagdrempeligheid te houden en te benadrukken. Ik wil dat iedereen het gezellig en plezierig heeft, dat vind ik thuis ook ontzettend belangrijk.”

Hoeveel leden hebben jullie?

“We hebben nu bijna 500 leden. Voor 1 juni 2018 hadden we er 80, op 1 juni 120 en aan het einde van vorig jaar al 400. We moeten nu vooral niet achterover gaan leunen. We waren nieuw, maar de meeste mensen uit de buurt hebben

nu wel gezien dat we hier zitten. De personen die lid wilden worden, hebben dat gedaan, maar voor nieuwe leden zullen we er weer hard aan moeten trekken want ik wil blijven groeien. De volgende stap is 600 leden, ons maximum ligt op 875 op de 18-holeswedstrijd baan.”

Hoe is de relatie met de golfvereniging?

“Uitstekend. We hebben vanaf het begin duidelijke afspraken gemaakt en een speelrechtvereenkomst opgesteld: 25 procent van de tijden is voor verenigingsactiviteiten, 25 procent is voor de general manager ter invulling (natuurlijk wil ik graag commerciële evententen inplannen) en de overige 50 procent is voor leden en greenfeespelers. Het is belangrijk zo’n goede mix te hebben, voor de gezelligheid op de baan maar ook voor de horeca. De vereniging is heel flexibel. Als een commerciële wedstrijd overlapt met een verenigingswedstrijd dan is het in overleg mogelijk om te schuiven met tijden. Daar doe ik dan natuurlijk wel iets voor terug, bijvoorbeeld met een drankje of bitterballen.”

Hebben jullie veel soorten lidmaatschappen en tarieven?

“Nee, sommige banen zweren bij strippenkaarten, dynamic pricing, daltarieven, etc. Wij denken dat wij met onze strategie goed zitten. Niet te veel keuze maar duidelijkheid. Prijs-kwaliteitverhouding is voor ons heel belangrijk: goede

kwaliteit tegen een nette prijs. Dat geldt voor zowel de tarieven van de baan als de horeca. Onze leden zijn particulier speelrechthouder of je hebt een bedrijfslidmaatschap. Dat is de basis. Als bedrijf kun je ook hole-sponsor worden als extra optie of een Wildcard krijgen, dat is een abonnement op naam van het bedrijf waar een willekeurige werknemer bij ons mag spelen. Businessleden mogen ook allemaal op onze andere baan in Wilnis spelen.”

Hoe is de golfmarkt nu?

“Vanuit ons bekeken goed maar dat is wellicht vertekend beeld omdat wij er in korte tijd veel leden bij hebben gekregen. De kennismakingsactie via Albert Heijn was destijds best succesvol, daar hebben we een aantal leuke mensen aan overgehouden. Het valt me op dat hier meer jongere mensen lopen in vergelijking met bijvoorbeeld Golfpark Wilnis. Dat komt misschien door deze omgeving, bij Vianen dicht bij studentenstad Utrecht, waar veel jongvolwassenen komen wonen.”

VOOR U GESPOT

Digitaal sporten?

Ongeveer een op de vijf volwassen Nederlanders (18%) heeft in het afgelopen jaar een langdurende online game gespeeld zoals FIFA en Fortnite. De belangrijkste reden om te gamen is om samen met anderen te kunnen spelen (47%), maar gamen kan soms ook ten koste gaan van contacten met de *buitenwereld* (11%).

Ongeveer 1% van de gamers geeft aan e-sport te beoefenen, de competitieve variant van gamen. Daarnaast kijkt 4% van de bevolking weleens naar e-sportwedstrijden, bijvoorbeeld via YouTube en Twitch.tv. Van de gamers kijkt een groter percentage naar de wedstrijden (16%).

Andere belangrijke resultaten:

- Slechts 6% van de Nederlanders vindt e-sport een echte sport.
- De wijze van organisatie van e-sport wijkt sterk af van traditionele sporten. Een centraal orgaan ontbreekt vrijwel altijd en competities zijn in handen van commerciële bedrijven.
- Behalve samen spelen noemen gamers de competitie (30%), creativiteit kwijt kunnen (20%), leren doorzetten (20%), een eigen droomwereld hebben (19%) en doen wat je wilt (28%) als redenen om te gamen.
- De nadelen die de gamers noemen, zijn onder andere dat het veel tijd kost (43%) en dat het verslavend is (24%).
- Een kwart van de gamers speelt met bekenden, een derde met kennissen van internet en 40% tegen een *machine*.

Het rapport bespreekt een aantal negatieve associaties met gamen zoals leidend tot geweld, verslavend en dat het sociale contacten vermindert. De zorgen hierover zijn grotendeels onterecht. Positieve eigenschappen van gamen zijn er ook, zoals leren samenwerken en snel beslissingen leren nemen.

(Bron: Mulier Instituut, www.mulierinstituut.nl)

NIETS VERANDERT TOTDAT JE HET ANDERS DOET

Snel en flexibel inspelen op de veranderende wensen en eisen van de markt, door kort cyclisch te werken aan datgene wat op dit moment het meest belangrijk is, dat heet agile werken. Een moderne methode om gericht snel veranderingen en vernieuwingen in je aanbod door te voeren, om bijvoorbeeld nieuwe leden te trekken, golfers meer te laten lessen of meer baanbezetting te realiseren. Alleen de vraag is: hoe doe je dat?

Ten eerste, wat verstaan we onder een verandering? Als je het woord googelt, kom je bij het begrip *verandering* niet veel verder dan *als er iets nieuws gebeurt of het ontstaat van een nieuwe situatie*. Een vernieuwing is radicaler dan een verandering. Het betreft iets wat er daarvoor nooit was, zoals een nieuw product, nieuwe dienst, nieuwe werkwijze (zoals het *agile werken*) of een andere wijze van organiseren via nieuwe technologieën. Veranderen in organisaties gaat nooit zomaar; er is altijd een aanleiding. Zo zijn er externe aanleidingen, bijvoorbeeld een veranderde afzetmarkt, of interne oorzaken, bijvoorbeeld de noodzaak om efficiënter te werken. Vaak gaat het in eerste instantie om veranderingen binnen je organisatie, die hun oorsprong vinden in iets buiten de organisatie zoals concurrentieverhoudingen, maatschappelijke ontwikkelingen of wetgeving. (Bron: *Basisboek Integrale Veranderkunde* door: Anton J. Cozijnsen en Willem J. Vrakking)

VERANDEREN IS LEREN

Beter managen en organiseren betekent altijd veranderen, zegt gedragswetenschapper Ben Tichelaar. Waarbij je altijd moet beginnen met een focus op het gewenste resultaat. Met focus bedoelt hij het uiteindelijke doel in termen van bedrijfsresultaten zoals kostenreductie, meer leden, grotere klantgerichtheid of betere kwaliteit. De volgende vragen zijn dan relevant: Welk gedrag past bij dit bedrijfsdoel? Wat moeten de medewerkers of golfers uiteindelijk doen? Zijn daar voorbeelden van op onze club? Ken je *best practices* elders? Als je het gewenste gedrag kunt benoemen is de volgende stap *experimenteren*. Tichelaar gebruikt dat woord bewust om termen als invoeren of implementeren te vermijden. Veranderen is immers leren!

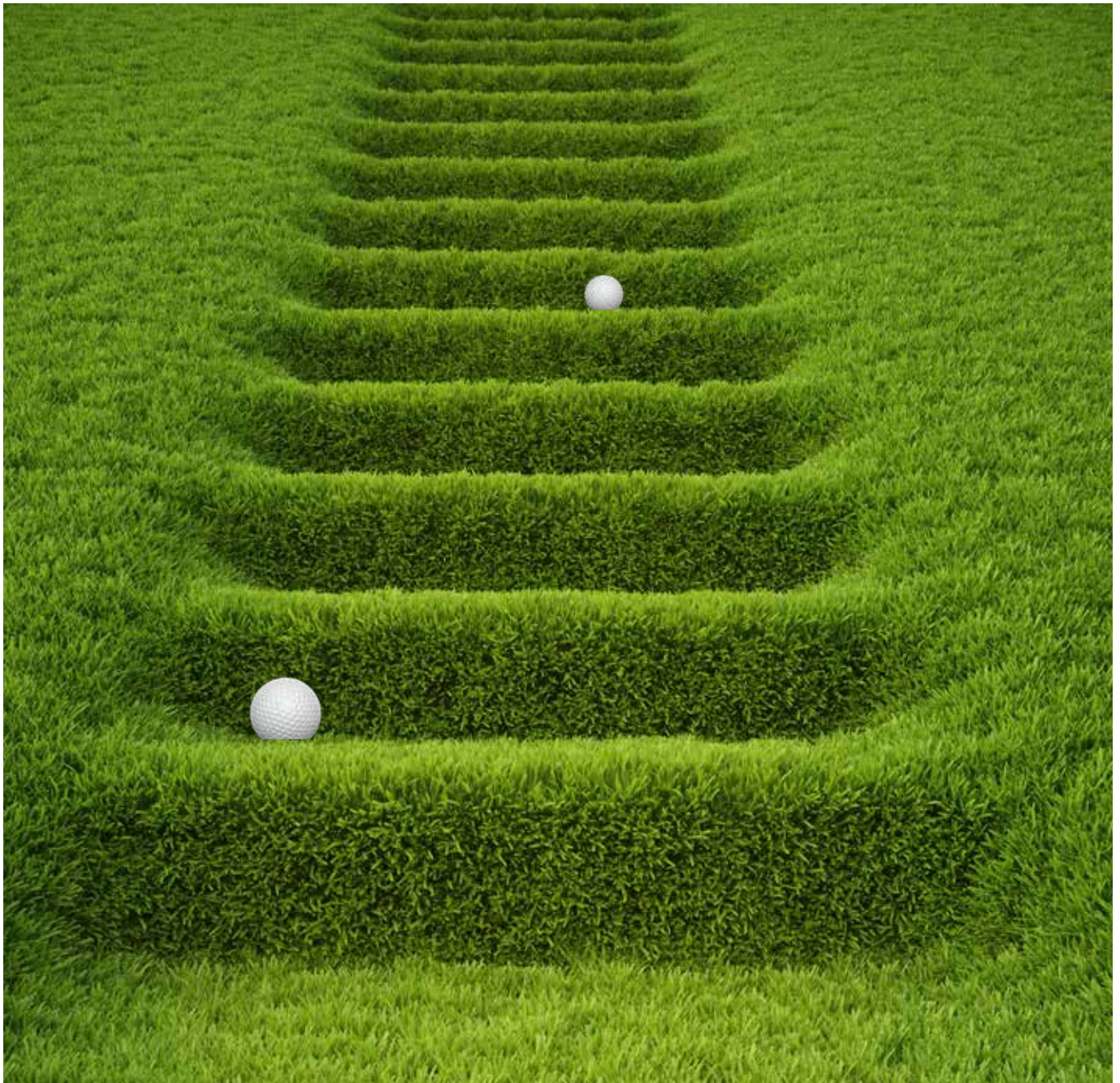
NIEUWE IDEEËN

Hoe je ook gaat experimenteren, een van de belangrijkste focuspunten binnen de golfsport is en blijft golfers. Hoe kun

je met elkaar het gedrag, de organisatie en de producten of diensten rondom de golfsport zo managen, dat het sportaanbod verschillende soorten golfers bedient. Of het nu gaat om lidmaatschappen, greenfees, golflessen of arrangementen. Om de juiste keuzes te kunnen maken moet je in gesprek blijven met je golfers. Praat in hun taal en vraag hoe ze over je club, product of dienst denken. Wat drijft hen? Wat beweegt een golfer om te komen of juist niet? Blijf hierbij niet hard aan oude ideeën vastgepind. Veranderen of vernieuwen is een kwestie van snelle, kleine experimenten. Daarbij moet je nieuwe ideeën enthousiast uitproberen, maar ook weer terzijde schuiven als ze niet werken. De kunst is actief →



**HET IS CRICIAAL
DAT JE VERLIEFD
WORDT OP HET
PROBLEEM IN DE
MARKT, NIET OP
DE SPECIFIEKE
OPLOSSINGEN DIE
JE BEDENKT**



op zoek te gaan naar informatie die bewijst dat een idee verder aangepast moet worden. Het is cruciaal dat je verliefd wordt op het probleem in de markt, niet op de specifieke oplossingen die je bedenkt.

DYNAMISCH PRIJZEN

Experimenten kunnen ook toegepast worden binnen het prijsbeleid. Immers, prijsdifferentiatie is zo oud als de weg naar Rome, met bloemenverkopers die hun rozen aan het einde van de dag voor minder van de hand doen of kortingen voor terugkerende klanten. Binnen de golfsport zie je dat ook, zoals de twilightabonnementen of een jeugdtarief. Dit verschijnsel heeft

ook de sprong naar de online wereld gemaakt, met behulp van algoritmes en kunstmatige intelligentie: van het boeken van hotels en vluchten tot de hogere prijzen die Uber rekent als het druk is (*surge pricing*). MediaMarkt werkt in zijn fysieke winkels met dagprijzen, die worden getoond op elektronische prijskaartjes. Marqt bindt de strijd aan met voedselverspilling dankzij dynamische, zelflerende prijskaartjes die de prijs van producten baseren op de houdbaarheidsdatum, de resterende voorraad en de vraag naar een product. Maar hoe goed gepersonaliseerde prijzen ook kunnen werken, bij consumenten en dus ook golfers ligt een gevaar op de loer. Onderzoekers van de Universiteit Keulen ontdekten een afkeer van prijsdifferentiatie. Op korte termijn profiteer je wellicht van lage prijzen, maar op de langere termijn ben je slechter af, is vaak het gevoel. Ook mensen die vermoeden dat ze er voordeel bij

hebben, vrezen dat andere golfers alsnog een betere deal krijgen. Die jaloezie speelt een grote rol in de onvrede van klanten, benadrukken de onderzoekers. “Wat begint als differentiatie wordt discriminatie”, schrijven zij over hun bevindingen op Harvard Business Review. Dan liever verandering of vernieuwing aanbrengen binnen je dienst of product? Zodra je verschillende producten of diensten op de kaart hebt, moet je deze een positie geven binnen je aanbod. Een club of golfbaan kan haar aanbod op verschillende manieren positioneren en flexibel inspelen op de behoeftes van diverse soorten golfers. Denk hier aan de levensfasen waarin ze zich bevinden of meegaan met de seizoenen van de natuur. Door duidelijke positionering beleeft de golfer het verschil tussen de producten en voelt hij zich verbonden met de product of dienst van zijn keuze.

STIMULEREN

Welke verandering of vernieuwing je ook wil toepassen rondom de golfbaan, betrek iedereen bij dit proces. Geef medewerkers die ideeën hebben, de mogelijkheid om ze zelf snel en goedkoop te testen. Een mooi voorbeeld is wat softwarebedrijf Adobe doet. Het bedrijf geeft medewerkers met een goed idee sinds enkele jaren een rode doos, de Kickbox, met hun persoonlijke innovatie-kit. Die bestaat onder meer uit gele plakkers, chocola, een boekje om slechte ideeën in te noteren (want nieuwe ideeën lijken vaak aanvankelijk slecht), een stappenplan dat vooral draait om testen en leren én een creditcard met een tegoed van duizend dollar dat ze naar eigen inzicht kunt besteden. Inmiddels hebben veel bedrijven het idee van Adobe overgenomen. Dat iedere verandering en vernieuwing anders is – qua omvang, doelgroep, planning en impact – spreekt voor zich. Toch is er een aantal do's & don'ts dat je als manager of bestuurder tijdens een veranderproces in je achterhoofd kunt houden. Deze principes helpen je om flexibel en resultaatgericht te werk gaan.

• Doe wat werkt!

Zoek naar oplossingen die al (latent) bestaan in de organisatie. Richt de aandacht op wat helpt om vooruitgang te realiseren in plaats van jezelf blind te staren op problemen. Verandering ontstaat vooral door de zaken beter te doen.

• Zoek het niet in de middelen.

Richt je op beoogde resultaten. *Begin bij het eind.* Stel een gezamenlijk doel vast en zorg voor een resultaat gedreven verbetering. Maak medewerkers medeverantwoordelijk, bijvoorbeeld door het doel te vertalen in eigen acties.

• Creëer een continu leerproces.

Zie veranderen als een proces van experimenteren, leren, vallen, opstaan en verbeteren. Betrokkenen leren van de successen en van de misstappen. Organiseer het uitwisselen van ervaringen.

• Tijd

Gun zowel het proces als de mensen de tijd: een structurele verandering vindt zelden van de ene op de andere dag plaats.

• Laat zien wat mogelijk is

Schets perspectieven: *what's in it for me?* is een vraag die bij veel mensen zal spelen.



• De verschillende behoeftes

Neem de moeite om achter de verschillende behoeftes van medewerkers en golfers te komen en houdt dit in de gaten.

LEERSCHOOL

Zie een verandering niet als een project maar als een continu proces. Als een parallel met de golf-sport zelf. Zelfs Anne van Dam moest in 2017 haar swing flink veranderen om op de LPGA Tour te kunnen spelen, om mee te doen met de wereldtop: “Niet iedereen begreep waarom ik dit doe, maar het was echt nodig,” vertelde ze toen aan GOLF.NL. Een duidelijk gewenst resultaat voor ogen zorgde bij haar voor gedragsverandering, focus en flexibiliteit. Dat heeft haar geen windeieren gelegd. Veranderen, beter organiseren, continu verbeteren, wendbaarheid en anders managen komen samen in de reguliere bedrijfsvoering en het dagelijkse werk. Verandering vraagt dus om flexibiliteit. Flexibel werken vraagt om een veilige omgeving. Vertrouw op het vakmanschap van een ander en omarm het principe: je bent in je eentje echt nooit slimmer dan een groep mensen samen. Blijf jezelf altijd hardop afvragen: *Maak ik de golfer hier wel blij mee?* Durf regelmatig feedback op te halen nog vóór je klaar bent. Durf fouten te maken. Durf altijd te experimenteren en dingen ter discussie stellen. Een ding is zeker: alles verandert voortdurend en dat zal altijd zo blijven. ●

Neem voor meer informatie contact op met Mari Trini Hermoso, communicatieadviseur: maritrini.hermoso@ngf.nl.

Werk mee aan meer **biodiversiteit** op de golfbaan

Voor golfbanen ligt er een enorme kans om de maatschappij te helpen: bijdragen aan meer biodiversiteit. De golfbaan zelf heeft er veel baat bij, want natuurontwikkeling gaat hand in hand met duurzaam golfbaanbeheer en natuurbeleving trekt golfers aan.

“Het verlies aan biodiversiteit is stuitend”, zei ecooloog Louise Vet vorige maand in de jaarlijkse Duurzame Troonrede. Als we op deze planeet willen overleven, zo betoogde Vet, dan moeten we gaan werken mét de natuur in plaats van ertegen. Golf in Nederland is een onderdeel van de oplossing: de biodiversiteit – de soortenrijkdom – herstellen. De golfsector is op weg naar volledig pesticidevrij beheer en werkt steeds beter samen met de natuur. Er is een direct verband tussen chemievrij beheer en biodiversiteit, want de soortenrijkdom van planten, dieren, insecten en schimmels staat wereldwijd onder druk door de impact van de mens. Onder meer

door het gebruik van pesticiden. Werken met de natuur is om die reden een must en heeft ook een groot voordeel: duurzaam golfbaanbeheer leidt tot structurele speelkwaliteit, het hele jaar door. Actief werken aan natuurontwikkeling op golfterreinen, waardoor de biodiversiteit verhoogd wordt en onze leefomgeving verbetert, past om verschillende redenen in dit plaatje. Waarom? Natuurlijk beheer en langetermijnkwaliteit van de golfbaan gaan hand in hand. Verantwoord onderhoud met minimale bemesting en beregening dragen bij aan de ontwikkeling van natuurwaarden. En andersom leveren natuurontwikkeling en biodiversiteit veel op voor de golfbaan. De vegetatie is sterker als de bodem gezond en in balans is. Door natuurontwikkeling trekken we ook natuurlijke vijanden aan die nodig zijn voor duurzaam beheer. Zo eten spreeuwen engerlingen op. Vleer-



Biodiversiteit op Golfbaan Princenbosch met een informatiebord.



CreativeNature, Rudmer Zwerver

Met bloemen en kruiden lokt je niet alleen insecten maar ook insecteneters.

muizen, sluipwespen, boomklevers en kool- en pimpelmezen zijn natuurlijke vijanden van de eikenprocessierups. Een groene omgeving zorgt in warme periodes voor koelte en mede dankzij biodiversiteit levert de natuur zogenaamde ecosystemendiensten, bijvoorbeeld waterzuivering. Met meer natuurontwikkeling vormen de golfbanen bovendien een *stepping stone* voor flora en fauna in omliggende natuurgebieden. En dan is er nog deze niet onbelangrijke bijkomstigheid: de natuur op golfbanen is voor veel mensen een belangrijke reden om de golfsport te beoefenen. Mensen profiteren niet alleen van biodiversiteit, ze genieten er ook van. Van vogels tot vlinders, van bomen tot bloemen, van water tot heide. Mooie natuur leidt tot spelplezier en brengt golfers keer op keer terug.

FATSOENLIJKE OMGANG

De Nederlandse golfbanen, die gezamenlijk meer dan tienduizend vierkante meter beslaan, kunnen bij uitstek een bijdrage leveren aan nationaal natuurherstel omdat er op de golfterreinen veel ruimte voor natuurontwikkeling is. In het algemeen nemen de spelonderdelen (greens, tees, fairways, speelrough en hindernissen) maar zo'n veertig procent van het terrein in beslag. Bovendien is natuurontwikkeling een relatief kleine stap voor golfbaanbeheerders, want de Wet natuurbescherming brengt al veel verplichtingen met zich mee, meer dan menig beheerder weet. Die verplichtingen hebben bijvoorbeeld invloed op het rough- en oeverbeheer. De wet voert namelijk verder dan het in leven houden van beschermde planten- en diersoorten. Golfbanen moeten eenvoudig gezegd fatsoenlijk omgaan met alle dieren en planten, beschermd of niet. Met een actieve focus

De natuur op golfbanen is voor veel mensen een belangrijke reden om de golfsport te beoefenen

op natuurontwikkeling lukt dit én worden kansen benut.

BIODIVERSITEIT VERGROTEN IN DE PRAKTIJK

Alle reden om als golfbaan actief in te zetten op natuurontwikkeling en bij te dragen aan een grotere soortenrijkdom voor de golfers en de wereld. De golfbanen zijn onderdeel van de oplossing en worden zo ook onderdeel van de omgeving en maatschappij. Maar hoe pak je het aan? De NGF heeft een stappenplan dat golfclubs de weg wijst. Meer informatie is te vinden op ngf.nl/duurzaam -publicaties in de online brochure Biodiversiteit op golfbanen. Vragen zijn welkom: stuur een mail naar Niels Dokkuma (niels.dokkuma@ngf.nl) of →

Door natuurontwikkeling trekken we natuurlijke vijanden aan tegen plagen zoals van de processierups.



Koert Donkers (koert.donkers@ngf.nl) van de NGF-afdeling Duurzaam Beheer & Agronomie.

STAPPENPLAN

1. Stel een taskforce samen. Bij voorkeur bestaat die uit mensen van verschillende leeftijden en met verschillende capaciteiten en idealiter is de greenkeeping, baancommissie en GEO-commissie vertegenwoordigd. OnCourse Nederland, de online portal voor GEO-certificering, is een ideale tool voor de volgende stappen (2 tot en met 9) om de kennis en visie van de organisatie vast te stellen, planmatig te werken en de voortgang te registreren.
2. Doe eerst een nulmeting. Inventariseer met een ecooloog en lokale natuurorganisaties de soorten die er nu leven en groeien op de golfbaan.
3. Inventariseer de mogelijkheden tot natuurontwikkeling met de ecooloog en natuurorganisaties.
 - Overleg - en werk samen - met externe partijen zoals het waterschap, de gemeente, provincie en natuurorganisaties.
 - Raadpleeg bevriende clubs op golfbanen met een soortgelijke ondergrond.
4. Maak een plan met concrete doelen en leg het voor aan het bestuur/management.
 - Wees realistisch: het gaat niet om soorten op de rode lijst maar om diversiteit.
 - Zoek een balans tussen spel en natuurontwikkeling. Raadpleeg ook de golfbaan-architect. Als golfers hun bal niet kunnen vinden leidt dat tot langzaam spel en ergernis. Maar er is op elke golfbaan meer dan genoeg ruimte voor natuurontwikkeling.
 - Een sleutel tot succes is dat natuurontwikkeling gericht is op gebiedseigen plantensoorten; die zullen aanslaan en trekken gebiedseigen insecten, dieren en vogels aan die al in de omgeving voorkomen. Door die soorten te bevorderen kan een golfbaan ook een eigen gezicht en identiteit krijgen.
 - Weinig budget? Voor sommige projecten bestaan subsidies. Vrijwilligers van natuurorganisaties werken soms pro deo mee. En

soms kan de biodiversiteit al met minimale inspanning vergroot worden. Door waterpartijen een schuine, natuurvriendelijke oever te geven of bloemen- en kruidenrijke weiden aan te leggen voor insecten en insecteneters. Soms helpt het zelfs al enorm om bepaalde ingrepen achterwege te laten! Bijvoorbeeld door dood hout te laten liggen, want hier profiteren insecten, reptielen en amfibieën van.

- Probeer met bepaalde elementen in het plan twee vliegen in één klap te slaan: een nieuwe vijver zorgt voor extra waterberging. Bovendien geeft water met natuurlijke, aflopende oevers een positieve impuls aan de biodiversiteit.

5. Werk het plan nader uit: bepaal de volgorde van werkzaamheden, de deadlines en communicatiemomenten.
6. Creëer draagvlak op de club of in het bedrijf. Informeer golfers en andere betrokkenen. Leg uit waarom de veranderingen belangrijk zijn.
7. Voer het plan uit: ga aan de slag.
8. Monitor op gezette tijden de werkzaamheden en resultaten. Meet de effecten van de stappen die gezet zijn.
9. Communiceer intern en extern! Informeer de golfers en buitenwereld over de resultaten. Vertel en toon lokale media wat de golfbaan of club doet op het gebied van biodiversiteit. Organiseer rondleidingen voor omwonenden en natuurorganisaties. Plaats informatieborden in de baan voor gastspelers. ●

Soms helpt het zelfs al enorm om bepaalde ingrepen achterwege te laten!

Hengel is een plant die zijn voedsel haalt uit de wortels van onder meer eiken.



NIEUWE REGELS:

DOORSTROMING EN BIODIVERSITEIT

De nieuwe golfregels bieden kansen de biodiversiteit op de baan te vergroten én de doorstroming te verbeteren. Maar bezint eer gij begint met aanpassingen van de baanmarkeringen.

De nieuwe regels staan toe dat golfbanen niet alleen gebieden waar mogelijk water in kan staan, als hindernis markeren. Ook andere gebieden waar de kans groot is dat een bal vaak niet gevonden wordt, kunnen als hindernis gemarkeerd worden. Als voorbeelden noemen de R&A en USGA hoog gras, woestijn, jungle, lava en rotsen. Het kan verschil maken of een gebied met hoog gras en dichte begroeiing een hindernis is of niet.

1. Als zo'n gebied als hindernis gemarkeerd wordt, kan dit leiden tot een beter speltempo. De golfers kunnen immers bij verlies van de bal in de hindernis ter plaatse dropen (met bijtelling van een strafslag).
2. Als zo'n gebied tot hindernis gemarkeerd wordt, kan de club natuurontwikkeling op deze plaats bevorderen. Een variatie aan vegetatietypen trekt een variatie aan diersoorten aan en met bloemen en kruiden lokt je insecten en insectenetters.

BEZINT EER GIJ BEGINT

Bij sommige gebieden kan het aantrekkelijk lijken om er wat rode palen omheen te zetten en klaar. Maar dit besluit kan ook nadelige gevolgen hebben, dus wij adviseren om de opties goed te bespreken met alle betrokkenen: de baan-, regel-, GEO-commissie, het team van greenkeepers en natuurlijk de baanarchitect. De NGF is natuurlijk ook bereid mee te denken; de federatie moet toch geïnformeerd worden over een geplande verandering omdat dit van invloed kan zijn op de rating van de baan en deze moet dan eventueel aangepast worden.

MOGELIJKE VOORDELEN

- Een speler hoeft niet terug als de bal niet gevonden wordt in de hindernis en kan ter plaatse het spel voortzetten.
- Als het gebied goed gemarkeerd is en het onderhoud eromheen op orde, hoeft een speler waarschijnlijk ook geen provisionele bal te slaan. (Bedoeld wordt dat de omgeving zo kort gemaaid is, dat je een bal daar altijd zal vinden en dus met zekerheid kan vaststellen of een bal in de hindernis ligt.)
- Sommige gebieden zijn lastig en tijdrovend om goed te onderhouden; de natuurontwikkeling in deze gebieden bevorderen kan kostbare onderhoudstijd schelen.



- Gebieden gecontroleerd laten *verwilderen* kan mooi zijn en ook waardevol voor de biodiversiteit.

MOGELIJKE NADELEN

- Het bevorderen van de natuurontwikkeling kan het spelen uit zo'n gebied bemoeilijken.
- Ook al mag een speler volgens de regels per 1 januari 2019 meer in een hindernis doen, er zijn nog steeds dingen verboden die een speler kan beperken in het voortzetten van het spel:
 - Het is verboden een bal onspeelbaar te verklaren in een hindernis;
 - Het is verboden abnormale baanomstandigheden zoals konijnenholen of tijdelijk water te ontwijken in een hindernis;
 - Het is verboden vaste obstakels te ontwijken in een hindernis.
- Als een speler om een van bovenstaande redenen een bal niet kan spelen, dan moet hij het spel voortzetten met een strafslag, terwijl dit vroeger uit hetzelfde gebied niet het geval was.
- Hoe een gebied ook gemarkeerd is, er zullen altijd spelers zijn die naar hun bal gaan zoeken, dus winst in speltempo is niet gegarandeerd.

CONCLUSIE

De nieuwe regels ten aanzien van hindernissen bieden mogelijkheden die positief kunnen zijn voor verschillende aspecten van het golfspel: mooie ruige gebieden die ruimte bieden aan een grotere biodiversiteit terwijl de doorstroming op de baan op orde blijft of misschien zelfs verbetert. Maar breng vooral alle voor- en nadelen goed in kaart met alle betrokkenen.

“We staan nu veel dichtter op onze klanten”



NICK MOSSELMAN

LEEFTIJD 58

WOONPLAATS Breda

FUNCTIE Bestuurslid

HCP 4,2

MOTTO “Voorkom dat je vandaag de dag van gisteren moet repareren”

Nick Mosselman, bestuurder bij De Haenen, Breda, heeft een nieuwe verenigingsstructuur bedacht die door de NGF wordt gesteund en inmiddels door het bestuur is geïmplementeerd. Wat is er veranderd en waarom?

Welke veranderingen zijn er doorgevoerd?

"De eerste verandering was het loslaten van de koppeling van lidmaatschap aan speelrecht. Voorheen kocht je bij het park (de exploitant) speelrecht en dan was je automatisch lid van de vereniging. Nu kun je hier lid zijn zonder vast speelrecht. Je mag als lid aan alle toernooien en evenementen van de vereniging meedoen, inclusief de clubkampioenschappen. Heb je geen vast speelrecht gekocht, dan betaal je per ronde golf een greenfee tegen introductietarief."

Hoe dacht de exploitant over dit plan?

"Het was een commerciële uitdaging, maar het park wil zoveel mogelijk betaalde rondes en wij willen een gezonde vereniging waarin iedereen het zoveel mogelijk naar z'n zin heeft. Ons ledenaantal is inmiddels flink gegroeid. Daar ontvangen wij contributie van, de baan heeft een betere bezetting en ook de horeca profiteert. Leden zonder vast speelrecht zien dit nu toch als hun homecourse, het geeft binding."

Wat is de volgende stap?

"Die is al genomen. We hebben afscheid genomen van de bestaande commissiestructuur (zoals bijna iedere golfclub die heeft), in de zin dat commissies niet meer bepalend zijn. We hebben nu een hoofdbestuur met een facilitaire staf (FS) en een technische staf (TS). Direct onder het bestuur zitten vier afdelingen: de drie afdelingen uit het NGF 9-stappenplan (Beginnen met golf, Verder met golf, Naar Topgolf) plus jeugd. Elke afdeling heeft een voorzitter met een eigen team. Deze voorzitters staan in directe lijn met het bestuur. Zij onderzoeken waar in de afdeling van hun spelniveau behoefte aan is en wat er zoal speelt. Zo kan heel snel ingespeeld worden op de behoefte van de leden."

Waarom moest dit veranderen?

"Als je nu landelijk een enquête uit zou zetten zou, denk ik, 99% van de golfclubs zeggen dat ze bijna altijd dezelfde leden terugzien op wedstrijden en golfevenementen. Dat was bij ons ook zo. Met het commissie-apparaat bereik je de leden niet, de leden bereiken jou. Er zijn enorm veel heilige huisjes. Bij de meeste golfclubs hebben alle commissies bij elkaar misschien wel meer macht dan het bestuur. Met de nieuwe structuur staan we, bedrijfsmatig gesproken, veel dichterbij

onze klanten. Je moet weten wat je klant wil. Je kunt wel een evenementenkalender in elkaar draaien en zeggen: *dit is het!* maar je hebt dan helemaal niet naar je klant geluisterd."

Hoe 'luisteren' jullie dan?

"Via de afdelingsvoorzitters. Maar voordat we deze structuur hadden doorgevoerd, is door onze communicatiecommissie onderzocht wat er onder de leden speelt. We hebben enquêtes verstuurd en brainstormsessies met hen gehouden. Na evenementen hebben we de deelnemers post-its gegeven waarop ze hun gedachten konden schrijven. Daar kwamen de mooiste ideeën uit! Die hebben we geclusterd en daar zijn we mee aan de gang gegaan."



"Als je een enquête uit zou zetten, zou 99% van de golfclubs zeggen dat ze bijna altijd dezelfde leden terugzien bij wedstrijden"

Was er een overgangsfase voor de nieuwe structuur?

"Nee, we hebben het dit jaar gewoon gedaan. Wel hebben we het in de ALV aan onze leden aangekondigd. Geen tussenvorm, geen overgangsfase. Het gaf best veel reuring. Natuurlijk zijn er veel besprekingen aan vooraf gegaan, in een periode van twee jaar. Maar soms kwam het nog niet goed binnen. Vooral voor de wedstrijdcommissie was het een grote verandering. Die was tot dusver bepalend voor de soorten wedstrijden en de invulling. Ze zijn nog steeds verantwoordelijk voor een goed consistent wedstrijdverloop. Maar welke wedstrijden er worden georganiseerd, buiten de clubkampioenschappen, is niet meer aan die commissie. Nu wordt er echt

gekeken wat de leden graag willen en dat kan per afdeling verschillen. Misschien wil de beginnende golfer heel andere wedstrijden dan de gevorderde of vergevorderde golfer."

Zie je al resultaat van de veranderingen?

"Zeker! We hebben de clubkampioenschappen van dit jaar ook per afdeling ingedeeld. Doe je dit niet en zeg je alleen *de beste golfer van de club wint*, wie doet er dan nog mee? Vorig jaar hadden we nog maar 20 deelnemers bij de CK strokeplay, dit jaar deden er 85 golfers mee! Je kunt nu clubkampioen van jouw afdeling worden (m/v) dus er zijn zes clubkampioenen gehuldigd. Die succesbeleving is erg belangrijk! Omdat iedereen op dezelfde dagen en dus in dezelfde wedstrijd speelt wordt het één groot feest. Je kunt eventueel aanpassen maken waarbij de hoogste afdeling vier rondes speelt, de middelste drie en de laagste twee."

De golfmarkt in cijfers

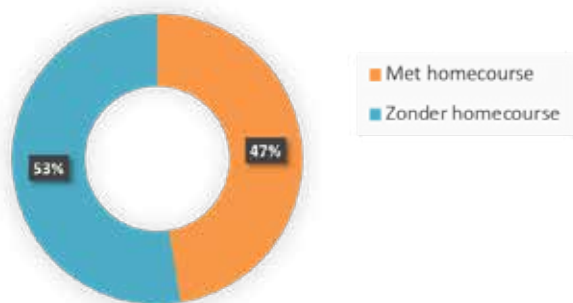
Het aantal geregistreerde golfers blijft de laatste jaren vrij stabiel en bedroeg per 1 oktober 2019 ruim 379.000. Precies een derde van hen is vrouw en iets minder dan de helft is lid van een club met golfbaan. Ook deze percentages veranderen weinig. De grootste leeftijdscategorie is die van 65+ maar 24% van alle geregistreerde golfers zijn jonger dan 45 jaar. Er is een lichte, dalende trend te zien van het aantal golfers met handicap 54 maar het blijft nog steeds de verreweg de grootste groep. 30% heeft een handicap onder 28. Wat betreft de

in- en uitstroom, er zijn iets meer nieuwe en terugkerende golfers dan afhakers; per saldo zijn er in 2019 tot 1 oktober 2892 meer geregistreerde leden. Over heel 2018 waren dit er ruim 7500. Zowel bij de gestopte als bij de nieuwe golfers is de leeftijdscategorie 45-54 jaar het grootst. Onder de herintreders leidt de categorie 65+. Van degenen die stopten, heeft 80% een handicap boven de 28, bij de teruggekeerde golfers heeft 65% een hogere handicap dan 28.

Peildatum 1 okt 2019. Aantal geregistreerde golfers. **Totaal: 379.154**

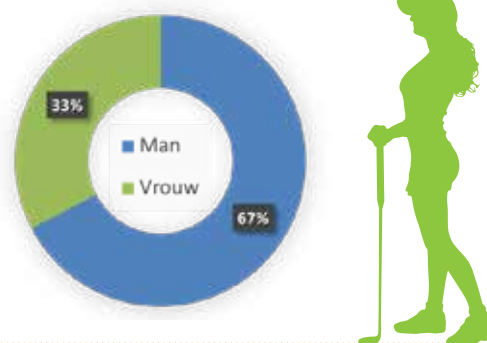
Aantal geregistreerde golfers

Verdeeld naar met en zonder homecourse



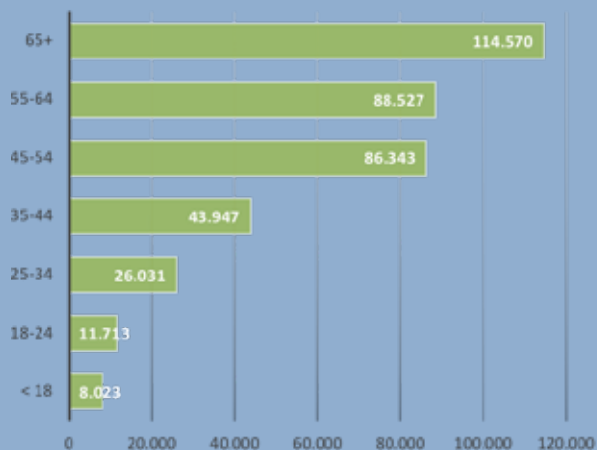
Aantal geregistreerde golfers

Verdeeld naar geslacht



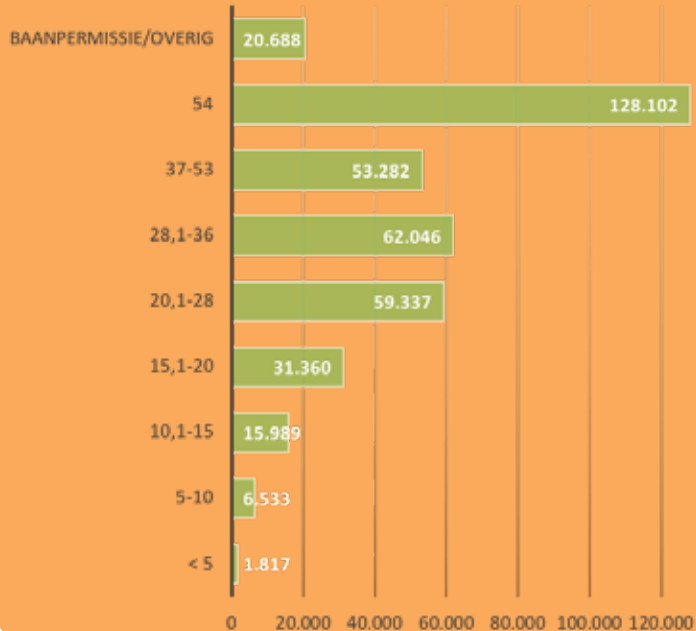
Aantal geregistreerde golfers

Verdeeld naar leeftijd



Aantal geregistreerde golfers

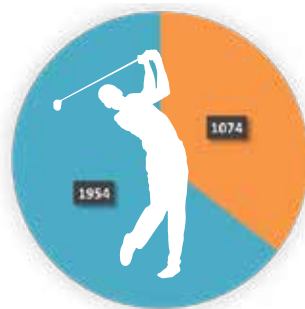
Verdeeld naar handicap



Gestopte golfers

Verdeeld naar handicap

< hcp 28
> hcp 28



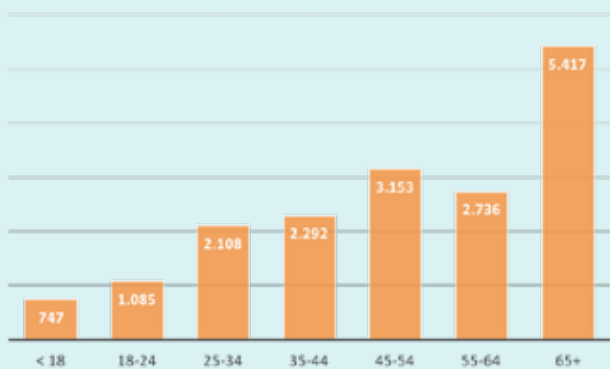
Teruggekeerde golfers

Verdeeld naar handicap

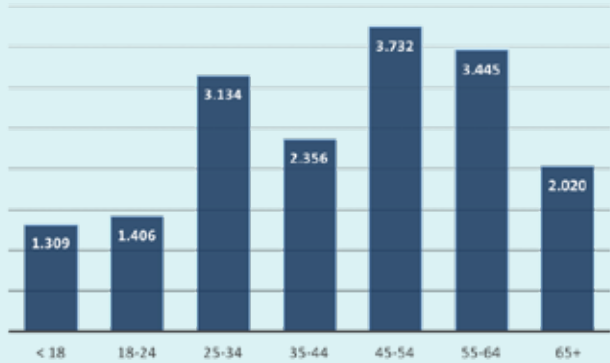
< 28
> 28



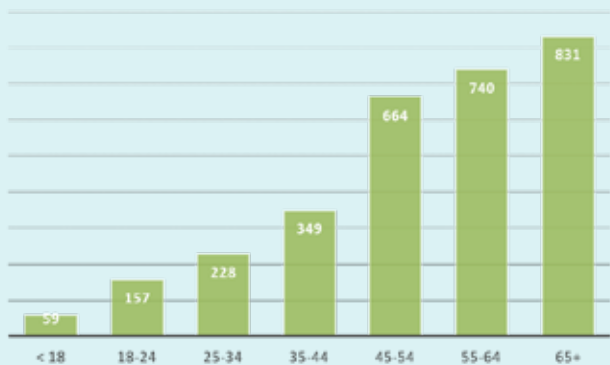
Aantal gestopte golfers
Verdeeld naar leeftijd



Aantal nieuwe golfers
Verdeeld naar leeftijd



Aantal teruggekeerde golfers
Verdeeld naar leeftijd

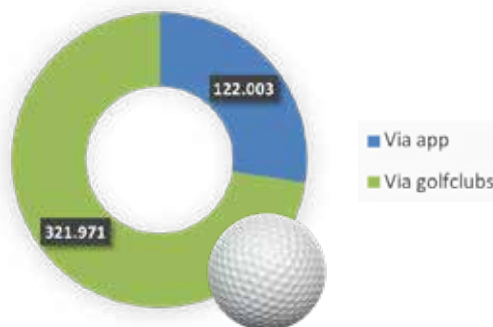


App GOLF.NL

(1 januari – 30 juni 2019)

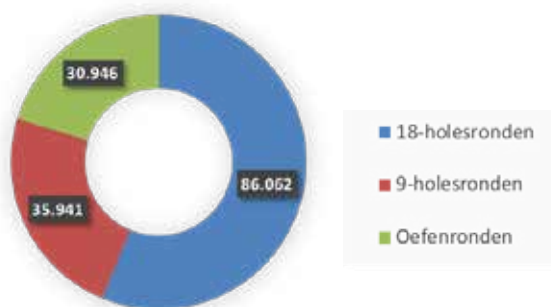
Het aantal gebruikers van de app GOLF.NL lag op 30 juni 2019 op 147.710, een stijging van 87% ten opzichte van dezelfde peildatum van vorig jaar. Het aantal afgeronde kaarten bedroeg in het eerste halfjaar 152.949 wat een stijging is van 71%. In totaal werden 443.974 qualifying kaarten ingeleverd; 27% daarvan werd via de app ingevoerd.

Aantal ingevoerde q-kaarten

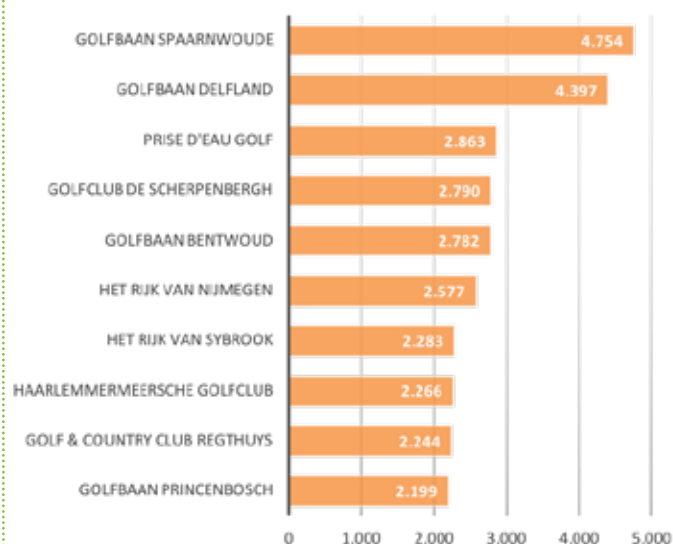


Aantal afgeronde scorekaarten ingevoerd via de app

Ruim de helft van de ingevoerde q-kaarten via de app zijn voor 18-holesronden, 24% is voor 9-holes- en 20% voor oefenronden.



Top 10 van clubs met de meeste ingevoerde q-kaarten via de app GOLF.NL





VOOR U GESPOT

Ryder Cup voor atletiek

Op zoek naar nieuwe doelgroepen en inkomsten organiseerden de Europese en Amerikaanse atletiekfederatie in september een nieuw evenement: The Match. De Ryder Cup voor atletiek, waaraan onder anderen de Nederlandse sprinters Churandy Martina en Joris van Gool meededen, kende een goede eerste editie, met Europa als winnaar.

In het Dinamo National Olympic Stadium in Minsk vond het allereerste duel plaats tussen atleten uit

Europa en de VS. Meervoudig olympisch kampioen sprint Allyson Felix, wereldkampioen speerwerpen Johannes Vetter en Europees kampioen sprint Ramil Guliyev behoorden tot de bekendste deelnemers.

Dankzij een samenwerking tussen de Europese atletiekfederatie en de European Broadcasting Union (EBU) waren de beelden van The Match te bekijken via een livestream en werd het event in verschillende Europese landen, waaronder Engeland, live uitgezonden. Hoewel er een aantal wereldtoppers meedeed, was dat niet voldoende om veel media-aandacht te genereren. Evenement staan of vallen vaak bij grote namen, zeker in een opstartfase. Het is dus afwachten of het evenement een prominente plek op de atletiekkalender weet te veroveren.

(Bron: SportNext.nl)

Meeste cijfers omhoog

Met Players 1st meten inmiddels bijna 100 golfclubs en -banen via periodieke enquêtes de tevredenheid van golfers over onder andere het onderhoud van de baan, het verenigingsleven, de trainingsfaciliteiten, golfschool, horeca en tarieven. Er zijn twee vragenronden geweest in 2019 waarin 14.401 enquêtes zijn ingevuld door leden van golfclubs (respons 38 procent) en 2.397 enquêtes door nieuwe golfers (respons 34 procent). De NPS ligt op respectievelijk 30 (leden) en 33 (nieuwe golfers). Het beeld is vrij positief, met een hoger respons percentage dan in 2018, maar zijn er ook verbeterpunten.

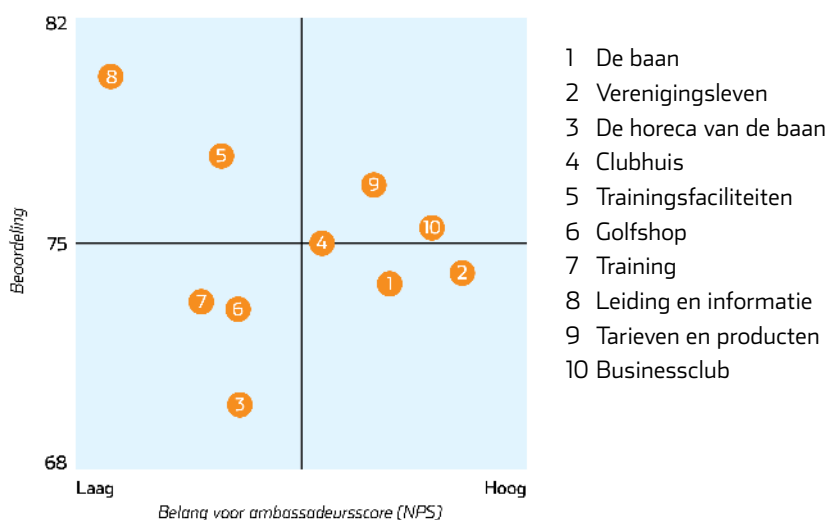
Beoordeling per dienstgebied

De resultaten van de ledenenquêtes van mei en juli zijn positief. Tien diensten werden gewaardeerd en vrijwel alle kregen een hoger cijfer dan in 2018. Alleen 'Businessclub' zakte naar 69. Het onderdeel 'Clubhuis' bleef gelijk. In tegenstelling tot vorig jaar is er een stijging waar te nemen bij 'Verenigingsleven'.



NPS (klantloyaliteit)

De resultaten van de ledenenquêtes zijn verwerkt in onderstaande grafiek. Deze geeft weer hoe belangrijk de score van een dienstgebied is voor de NPS (ambassadeursscore ofwel klantloyaliteit): hoe meer naar rechts hoe relevanter voor verbetering van de NPS-score. Zo zie je dat 'Verenigingsleven' heel belangrijk wordt gevonden. Als clubs en banen hierop hoger kunnen scoren, zal de klantloyaliteit duidelijk groeien. Op 'Training' scoort de markt goed, maar het effect op de NPS is minder groot.



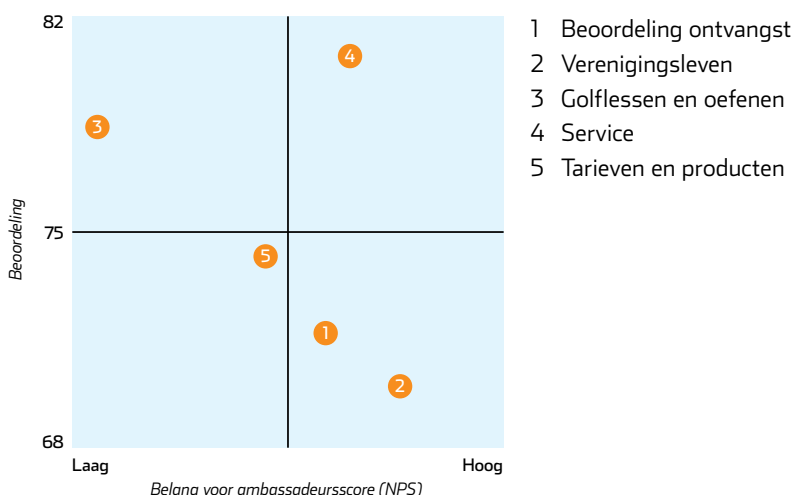
Greenfeespelers

Ook de enquête voor greenfeespelers wordt steeds frequenter ingezet. Dit jaar zijn al bijna 2.500 enquêtes ingevuld voor de achttien clubs/banen die ook deze enquête inzetten. Alle dienstgebieden worden beter beoordeeld dan de leden. Alleen het cijfer dat men toekent aan 'Tarieven en producten' is aan de lage kant.



Nieuwe golfers

Nieuwe golfers krijgen andere vragen, met name gericht op de eerste stappen bij de club en baan. Sociale integratie (verenigingsleven) en aandacht (ontvangst) blijken bij hen de speerpunten te zijn ter verbetering voor een hogere klantenloyaliteit. De service wordt goed beoordeeld. Daar tegenover kan er bij de ontvangst en het verenigingsleven nog veel winst behaald worden.





Inzicht in opzeggende leden

Meest begeerde doelgroep minst tevreden

Wat weet je van de leden die vertrekken? Waarom zeggen ze hun lidmaatschap op en wat zijn kwetsbare groepen? Players 1st geeft clubs en banen meer inzicht.

Uit de resultaten van alle ruim honderd clubs en banen die meedoen aan Players 1st, blijkt dat de helft van de respondenten het lidmaatschap opzegt om een andere reden dan gezondheid, leeftijd of verhuizing. “Dán leg je als club de vinger op de zere plek”, zegt Floris van Imhoff, verenigingsondersteuner en contactpersoon voor Players 1st bij de NGF. Het bestuderen van deze uitstroom helpt bestuurders en management bij het bepalen van vervolgacties op basis van feiten. Veel opzeggers gebruiken hun lidmaatschap onvoldoende: 42 procent speelt minder dan een keer per week. En: 66 procent lest niet regelmatig. Wie onvoldoende leert golfen doet niet snel mee aan wedstrijden, vindt golf niet leuk en mist aansluiting bij het verenigingsleven. “Signaleer deze inactieve leden op tijd in je eigen data”, adviseert Van Imhoff. “Wellicht kun je iets doen voordat ze afhaken.” Deze cijfers onderschrijven het essentiële belang van een goed sportief beleid. Hoe vaardiger mensen worden, hoe langer ze aan de golfsport verbonden blijven.

GENERATIE X EN Y

Van Imhoff wijst op de ruime bandbreedte bij de vraag of de opzegger vindt dat de club aandacht besteedt aan zijn behoeften als lid. Zowel wat golfgerelateerde activiteiten betreft als sociale binding. Bij geen andere vraag in de enquête zijn de verschillen zo groot: de beoordeling van veel respondenten valt hier erg laag uit, terwijl een eveneens substantieel deel een zeer hoge waardering geeft. “Daar is iets aan de hand is”, constateert Van Imhoff. “Zegt dat iets over het product zelf? Wordt het product niet op het juiste moment aangeboden? Of niet aan de juiste doelgroep geleverd of zichtbaar gemaakt?” De leeftijdscategorie 31-50 jaar (generatie X) onder de opzeggers is het minst tevreden. Terwijl dit juist de doelgroep is die veel clubs en banen zo graag aan zich willen binden. De categorie 19-30 jaar (generatie Y) is hier opmerkelijk genoeg het meest tevreden. De *millennials*, die juist bekendstaan als meest kritische en moeilijk te boeien generatie. “Ze hebben in deze fase van hun leven blijkbaar echt geen tijd, maar vinden golf wel heel leuk.” Daar liggen volgens Van Imhoff kansen voor de golfbranche: door af en toe een aantrekkelijk aanbod te sturen zoals een greenfee-arrangement. “Houd het contact warm tot het moment dat hij wél tijd en geld heeft om zich opnieuw aan de club te binden.”

CONTACT MET OPZEGGER

Naast inzicht verwerven in hun beweegredenen is actief contact zoeken met de opzeggende leden een belangrijke stap, volgens Van Imhoff. Spoedig na de opzegging vriendelijk informeren waarom iemand vertrekt zodat je ervan kunt leren. Daarop inspelen als dat mogelijk is. Bijvoorbeeld met een korting en een aangepast lesprogramma wanneer iemand stopt omdat hij door een blessure een periode niet kan spelen. "Persoonlijke aandacht levert soms al een heroverweging van de beslissing op. Mogelijk kun je toch nog enkele opzeggers laten inzien dat ze hun lidmaatschap helemaal nog niet hoeven op te zeggen."

IN GESPREK

Wanneer Players 1st opmerkelijke uitkomsten over een bepaalde doelgroep oplevert, kun je deze leden uitnodigen voor een gesprek. "Zo leer je hoe je ervoor kunt zorgen dat ze het beter naar hun zin krijgen op de club. Bovendien maken de leden uit de doelgroep tijdens zo'n avond kennis met elkaar en komen ze met gezamenlijke ideeën." De verenigingsondersteuner noemt het voorbeeld van een club waar een dergelijke bijeenkomst resulteerde in een maandelijkse traditie om samen op te trekken. Via het netwerk van deze leden kwamen nieuwe golfers mee naar de club. Van Imhoff: "Players 1st is geen eind- maar een startpunt."

ENQUÊTE OPZEGGERS GRATIS BESCHIKBAAR

De volgende enquêtes zijn opgenomen in Players 1st: nieuwe golfers, bestaande leden, greenfeespelers en opzeggende leden. De NGF, PGA en NVG stellen de enquêtes voor de nieuwe golfers en opzeggers gratis beschikbaar aan alle clubs en banen in Nederland. Enquêtes voor leden en greenfeespelers kunnen bijbesteld worden.

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

Rijk van Nijmegen: "Om tafel met belangrijke doelgroep"

Tegenover de uitstroom van honderd leden staat een vrijwel gelijke instroom bij Golfclub Het Rijk van Nijmegen. Daarmee blijft het ledentotaal van bijna 1800 stabiel. Onder de opzeggers veel oudere leden die het sociale karakter van de club nog steeds zeer waarderen. "We willen programma's aanbieden waarmee ze ondanks hun fysieke of mentale beperkingen bij de club kunnen blijven", vertelt bestuurslid Cor de Beijer. De jongere, werkende generaties scoren bij Het Rijk het laagst op de loyaliteitsvraag en vormen daarmee de grootste risicogroep. "We faciliteren veel voor de categorie 66+ en voor jeugd, maar de golfers daartussen komen in het gedrang omdat ze weinig tijd hebben. Wij moeten als bestuur de continuïteit waarborgen met het behoud van deze belangrijke doelgroep. Zij willen graag golfen, maar we merken dat het hele plaatje moet kloppen voor ze. Deze groep stelt bepaalde eisen aan de speelmogelijkheden, de baan en horeca. Daar zit de crux. We willen meer maatwerk leveren. Samen met deze groep. Komende maanden gaan we om tafel: vertel maar eens precies wat jullie willen en hoe wij daar op een goede manier op kunnen inspelen. Luisteren naar hun feedback. Zo willen we voorkomen dat ze het binnen twee jaar voor gezien houden, want dat is de meest kritische fase." Het Rijk speelt al in op wensen van de nieuwe generatie met onder meer een volledige upgrade van de site, waardoor alles vanaf nu digitaal geregeld kan worden. De Beijer spreekt van een andere manier van beleid voeren: van reactief naar proactief. "Niet langer achteraf de vraag stellen waarom iets misging, maar anticiperen door het gesprek aan te gaan. Met behulp van de inzichten uit Players 1st."

Prise d'eau: "Twijfelende nieuwkomer kun je behouden"

Prise d'eau maakt intensief gebruik van de informatie uit Players 1st. "We bespreken de bevindingen wekelijks in ons managementteam. Het is jammer dat de enquête voor de opzeggers slechts een keer per jaar is", zegt Patty Smit, commercieel manager van Prise d'eau Golf. Ze is daarom alert op de signalen die uit de enquête voor nieuwe leden komen. In haar ogen de voornaamste vragenlijst in Players 1st. "Als iemand twijfelt of hij over twee jaar nog steeds lid is, of aangeeft dat het niet voldoet aan zijn verwachtingen, dan moet je al direct actie ondernemen. Daar ligt nog de kans om hem te behouden. In die categorie nieuwe golfers zitten vaak de opzeggers. De beginnende golfer is belangrijk, ook als positieve ambassadeur. Wanneer hij enthousiast is, vertelt hij dat aan zijn vrienden en neemt nieuwe golfers mee naar de club." Prise d'eau heeft een gedegen opvolgsysteem. Iemand die opzegt, ontvangt meteen een telefoontje en later wordt nog eens contact gezocht. Waarom stopt hij? Is hij ergens anders gaan



spelen? Heeft hij interesse in een ander product of staat hij open voor een passende aanbieding? "Ik nodig iemand dan uit voor een kop koffie. Een opzegger wil vooral aandacht. We proberen ook veel onder de mensen te zijn, zodat we op de hoogte zijn van wat er leeft. We weten bijvoorbeeld dat de baan als druk wordt ervaren. Maar dat is vooral een indruk. Dat leggen we meteen uit. Je ziet dat mensen dan meer begrip krijgen en meedenken." De inzichten uit Players 1st geven vaak een bevestiging van het beeld dat ze al had, zegt Smit. "Dankzij deze tool kunnen we het als feiten presenteren. Players 1st is de waarheid van de golfer."

Meedenken

Het najaarsoverleg op het afgelopen KLM Open was het startpunt van gesprekken met de Nederlandse golfclubs over het nieuwe beleidsplan van de NGF. Wat waren de eerste uitkomsten?

Zoals aangekondigd in de ALV van mei stond het nieuwe beleidsplan centraal bij de jaarlijkse najaarsbijeenkomst voor voorzitters van verenigingen. Op The International, gastheer van de 100^{ste} editie van het KLM Open, lichtten NGF-directeur Jeroen Stevens en NGF-bestuurslid Alfred Levi toe hoe de golfbond samen met de leden – de verenigingen – tot een nieuwe visie wil komen. “Het NGF-bestuur is het beleidsplan aan het voorbereiden en we willen dat alle clubs erachter staan, dat ze het niet ervaren als iets dat opgelegd wordt”, aldus Levi, lid van het NGF-bestuur met de portefeuille marketing & communicatie. “We treden daarom in gesprek met de clubs. We leggen zes stellingen voor die onze gedachten tot nu toe reflecteren. Aan de hand daarvan kunnen we een gerichte discussie voeren.”

“Pas als we het eens zijn over een visie gaan we een plan maken hoe we de visie kunnen realiseren”

NGF-directeur Stevens benadrukte in de bijeenkomst met 140 clubvertegenwoordigers dat de discussie op het KLM Open het startpunt is van de vorming van een gezamenlijke visie. “Dit is de eerste keer dat we hierover praten, niet de laatste keer. Hierna vervolgen we de gesprekken met clubs en alle verenigingen worden uitgenodigd om input te leveren. Pas als we het eens zijn over een visie gaan we een plan maken hoe we de visie kunnen realiseren.”

Eerste reacties

De vertegenwoordigers van de clubs werden opgedeeld in groepen om onder leiding van een groepsleider een discussie te voeren over de stellingen. Na afloop gaven de groepsleiders een samenvatting van de reacties in de geanimeerde gesprekken.

Stelling 1

De NGF vindt het van primair belang dat ALLE golfers plezier hebben aan de sport

“Er is eensgezindheid dat golf een sport voor iedereen is en dat golf meer dan een sport is: het is een beleving”, zei groepsleider Paul Baumann (voorzitter van Golfclub 't Zelle). “In de discussie over deze stelling kwam naar voren dat golf nog laagdrempeliger moet worden, dat golfclubs in het algemeen nog te gesloten zijn en te traditioneel denken.”

Stelling 2

Het op de lange termijn gezond houden van de golfsport is wellicht de belangrijkste taak van de NGF. Dat betreft de sector (het ecoysteem), het verenigingsleven, de bedrijfsvoering, de banen en accommodaties.

“De clubvertegenwoordigers vinden niet dat het op de lange termijn gezond houden van de golfsport wellicht de belangrijkste taak van de NGF is, ze vinden dat het dé belangrijkste taak is”, aldus groepsleider Caroline Huyskes (penningmeester van de NGF). “Verder zijn ze het eens dat het belangrijk is om heel goed met de golfers te communiceren over duurzaam golfbaanbeheer, in hoeverre golfbanen er anders gaan uitzien. In de discussies die ik bijwoonde, rees de vraag voor welke zaken andere belangrijke partijen zoals de NVG en PGA Holland verantwoordelijk zijn. Ook kwam de vraag op of de NGF een adviserende rol moet spelen wat betreft de financiële gezondheid van golfclubs.”

Stelling 3

De NGF ziet het als belangrijke taak verbinder te zijn tussen alle partijen in de golfwereld, alle aspecten van golf en golfers. De NGF wil de centrale rol spelen in de Nederlandse golfwereld.

“Er is eensgezindheid dat de NGF een coördinerende en faciliterende functie moet hebben”, aldus groepsleider Willem Zels-

mann (NGF-president). “De NGF moet een kennisbank zijn en ontwikkelingen signaleren. Alles bij elkaar moet er sprake zijn van een team effort van de golffederatie en verenigingen.”

Stelling 4

De NGF is voorstander van elk vorm van golf die bijdraagt aan het plezier van het spel.

“Het handicapsysteem ziet iedereen als een uniek element van de golfsport maar de meningen verschillen over hoe we er mee moeten omgaan”, zei groepsleider Jeroen Stevens (NGF-directeur) in zijn samenvatting. “Sommigen zien golf vooral als recreatie en lol, anderen zien golf vooral als sport. Waar iedereen het over eens is, is dat de sport nog toegankelijker moet worden en dat golf plezier moet geven. In de discussies kwam ook het onderwerp examens aan de orde; daar wil iedereen zo veel mogelijk vanaf maar men is het er ook over eens dat je niet zomaar iedereen de baan in kan laten gaan. Allereerst wordt de veiligheid in de golfbaan van groot belang geacht en ten tweede is een goed speltempo belangrijk, zodat zowel beginnende als ervaren golfers van de sport kunnen genieten.”

Stelling 5

De NGF gelooft dat clubs meer zijn dan alleen baan. Het is een vorm die mensen verbindt, waarbij golf de belangrijkste bindende factor is. Die vorm is aan verandering onderhevig.

“Niemand is het oneens met de stelling”, zei groepsleider Alfred Levi (NGF-bestuurslid). “Clubs en banen moeten verbonden zijn en samen een verbindende factor voor de golfers zijn. Wat niet goed is zijn clubjes in een club die zichzelf bepaalde rechten geven. Wat naar voren kwam in de gesprekken: men ziet graag dat de NGF ervoor zorgt dat de clubs van elkaar kunnen leren. En in gevallen dat clubbelangen niet helemaal overeenkomen met baanbelangen: daar ligt volgens de clubvertegenwoordiger misschien ook een rol voor de NGF of een haar partners.”

Stelling 6

De NGF ziet golf als sport en voert om die reden een actief beleid om topsport en aanwas (jeugd) sterk te stimuleren.

Het belang van jeugdaanwas wordt door iedereen onderstreept volgens groepsleider Dricu Prins (NGF-bestuurslid). “Het is van belang om de kracht van golf als teamsport, familiesport en generatie-overbruggende sport goed te benutten. Het kan hierbij belangrijk zijn om te investeren in teaching professionals en golfacademies. In de discussie is naar voren gekomen dat het goed zou zijn als jeugd verschillende sporten kan combineren. Als twee sporten samenwerken en jeugd trekken met een gezamenlijk aanbod, dan is dat goed voor beide sporten. Wat ook naar voren kwam: golf als teamsport is aantrekkelijk voor jeugd, bij golf als individuele sport is dat minder het geval. Tot slot: we moeten kinderen zelf vragen wat zij leuk vinden en willen.”



De cover van het NGF-beleidplan 2016-2020.

Meer informatie? Stuur een mail naar NGF-directeur Jeroen Stevens: j.stevens@ngf.nl.

“Golf is nu meer naar buiten gericht”



CARLIJN VOLKER

LEEFTIJD 37

FUNCTIE Zelfstandige bemiddelaar
onderwijsprojecten

HANDICAP 18

WOONPLAATS Heemstede

MOTTO “Zonder wrijving geen
glans”

Van de bijna vierhonderdduizend NGF-leden zijn er slechts een kleine achtduizend vrouw én tussen de 31 en 40 jaar. Carlijn Volker is daar een van. Ze heeft een manier gevonden om golf te combineren met haar drukke gezinsleven. Met dank aan de par-3-baan.

Hoe lang golf je al?

"Ik heb voor het eerst gegolft toen ik een jaar of elf was. Ik hockeyde fanatiek maar ging wel eens met mijn broer een balletje slaan op de par-3-baan van Golfclub Prinses Wilhelmina in Enschede. Die lag langs mijn hockeyclub en was ontstaan omdat sommige hockeyleden ook graag wilde golfen. Toen ik op mijn vijftiende zo geblesseerd raakte, dat ik niet meer kon hockeyen, legde ik me toe op golf. Ik werd lid van de Twentsche, zakte snel in mijn handicap naar 11 en speelde veel en fanatiek. Na mijn eindexamen vertrok ik uit Enschede om te studeren en ben ik met golf gestopt. Pas vier jaar geleden had ik voor het eerst weer een club in mijn handen. Op een soortgelijke baan als Prinses Wilhelmina: Mariënweide in Aerdenhout. Een par-3-baan langs hockeyvelden."

Hoe vaak golf je?

"Minimaal een tot twee keer per week. Natuurlijk moet ik mijn best doen om het in te passen. Ik heb een gezin met drie jonge kinderen en werk als zelfstandige. Maar daarom is de par-3-baan van Mariënweide in deze fase van mijn leven perfect. Ik woon in de buurt, gooi de clubs in de bakfiets en loop een ronde in driekwartier. En als je denkt dat het makkelijk is, zo'n korte baan, dan vergis je je. Je moet heel precies zijn, met een goede focus. In het voorjaar speel ik met mijn broer op vrijdag een mixed competitie op par-3-banen. Duurt niet te lang, mijn gezin heeft er weinig last van en het is heel leuk om wedstrijdje te spelen. Daarnaast golf ik met mijn drie zoons van 5, 8 en 10 jaar. Die hebben allemaal een setje."

Vind je dat familie-golf voldoende gestimuleerd wordt?

"Van mij zou dat nog meer mogen. Ook al omdat golf juist een perfecte sport is om met z'n allen te doen. Samen in de baan, ieder op z'n eigen niveau. Bij Mariënweide heb ik met de teaching professional geprobeerd om lessen met ouders en kinderen op te zetten maar dat lukte niet erg; de meeste leden hier zijn wat ouder. Bij ons in de buurt is The Dunes in Zandvoort een goed voorbeeld van een kindvriendelijke club. Ze hebben mooie oefenfaciliteiten en je voelt je met kinderen

heel welkom. Zo zijn bij een volwassen lidmaatschap kinderen tot en 12 jaar gratis inbegrepen."

Wat vind je belangrijk bij een golfclub?

"Sociaal contact en gezelligheid. Als je druk bent, is het handig dingen te combineren. Vriendin Pien nam mij voor het eerst mee naar Mariënweide tijdens een vriendinnenavond. Het was meteen heel gezellig. Voor mij is onze club een plek waar ik kan ontspannen dankzij golf én de leuke mensen die ik er ken. Om dezelfde reden geniet ik er ook zo van om met mijn broer competitie te spelen."



"Voor mij is onze club een plek waar ik kan ontspannen dankzij golf én de leuke mensen"

Je hebt in je jeugd gegolft. Welke verschillen zie je?

"Toen ik twintig jaar geleden begon was het golf in Nederland anders, meer voor de elite, meer in en rondom één specifieke club. De sport is nu meer naar buiten gericht. Golfers spelen op verschillende banen, ook dankzij uitwisselingen tussen die banen en er zijn allerlei soorten abonnementen en strippenkaarten. Dat vind ik een verbetering; het is leuk met verschillende banen én mensen in aanraking te komen."

Wat is je golfambitie?

"Ik heb handicap 18 maar dat vind ik nu niet zo belangrijk. Ik gebruik golf om me op te laden, in de natuur te zijn, om stress te verminderen. Zonder harde fysieke arbeid; daar zie ik de meerwaarde niet van in. Ik richt me meer op het mentale en daar heeft mijn golfspel baat bij. Als de kinderen groter zijn, wil ik lid worden van een A-baan, een single handicap halen en meedoen aan amateurwedstrijden zodat ik net als vroeger op al die mooie Nederlandse banen mag spelen."

Welke tip heb jij om vrouwen meer te laten golfen?

"Clubs zouden meer open toernooien en mixed competities voor jong en oud moeten organiseren. Ook dat doet The Dunes goed, ze hebben veel toernooien met bepaalde thema's en een goed tarief. Ik hoorde laatst dat de Hilversumsche kinderopvang heeft georganiseerd, fantastisch idee om (werkende) moeders naar de golfbaan te krijgen!"

VOOR U GESPOT

Mensen met laag inkomen blijven weinig sporten

Van de mensen met een laag huishoudinkomen sport bijna de helft (44,1%) nooit. Voor mensen met een hoger huishoudinkomen ligt dit percentage aanzienlijk lager (6,5%). Als lage-inkomensgroepen sporten, doen ze dat overwegend minder frequent dan hogere-inkomensgroepen. Ook de gekozen sport verschilt. De kans dat mensen met een hoog inkomen golfen is gemiddeld vierenhalf keer zo groot. Darts wordt daarentegen vooral beoefend door mensen met een laag huishoudinkomen. Dit zijn conclusies uit het factsheet *Sportdeelname van volwassenen met laag inkomen*.

Andere belangrijke bevindingen zijn:

- Naast de minimuminkomensgroep sporten ook de mensen met een beneden modaal huishoudinkomen vaker nooit en vaker minder frequent dan mensen met een hoog inkomen.
- Sporten die eerder door mensen met een laag inkomen worden gedaan zijn darts, midgetgolf en schaken.
- Golf, wintersporten, mountainbiken en buitenfitness worden het vaakst door mensen met een hoog huishoudinkomen beoefend.
- Bij zwemmen is het verschil in deelname tussen de inkomensgroepen in de afgelopen twintig jaar afgenomen en is de participatie van hoge en lage inkomensgroepen nu nagenoeg gelijk.

(Bron: Mulier Instituut, www.mulierinstituut.nl)

Roken op golfclubs in de ban

Op steeds meer golfclubs is roken in de baan niet meer toegestaan, ook in natte periodes als er geen brandgevaar is. Roken op het terras wordt ook op steeds meer golfclubs aan banden gelegd.

De Balkster Courant meldde dit voorjaar dat Golfclub Gaasterland besloten heeft de golfbaan rookvrij te maken. Alleen op twee vaste plaatsen bij het clubhuis mag nog gerookt worden. De krant verwijst in het bericht naar het Nationaal Preventie Akkoord dat in 2018 is ondertekend door onder meer het ministerie van VWS (Volksgezondheid, Welzijn en Sport), gemeenten en NOC*NSF. “Dit akkoord is de aanzet om de gezondheid van heel veel Nederlanders te verbeteren door roken, overgewicht en problematisch alcoholgebruik aan te pakken”, aldus de Balkster Courant. Het streven van de overheid is om in 2040 een rookvrije generatie te hebben. En vanaf 2025 moeten alle sportverenigingen rookvrij zijn. Het idee is dat kinderen in 2040 en daarna niet eens meer op het idee komen om te gaan roken.

OP WEG NAAR EEN ROOKVRIJE GENERATIE

Eind 2015 al, nog voordat het Preventie Akkoord werd gesloten, is een campagne in het leven geroepen met de naam *Op weg naar een rookvrije generatie*. Het is een initiatief van de Hartstichting, KWF Kankerbestrijding en het Longfonds dat nauw aansluit bij de doelstellingen van het Nationale Preventie Akkoord. “Een rookvrij sportterrein geeft kinderen het goede voorbeeld, beschermt kinderen tegen de verleiding te gaan roken en voorkomt het schadelijke meerroken”, zeggen de Hartstichting, KWF en het Longfonds. Er is volgens een KWF-onderzoek veel draagvlak voor de campagne die vooral gericht is op de vijf grote buitensporten voetbal, atletiek, korfbal, tennis en hockey. Acht op de tien Nederlanders wil dat sportterreinen waar kinderen komen, rookvrij zijn. Dit onder meer verklaart het succes: in 2017 waren er 150 verenigingen helemaal of gedeeltelijk rookvrij, begin dit jaar waren het er al meer dan 800. Met gedeeltelijk rookvrij wordt bedoeld op sportclubs die het roken bannen als jeugd aan het sporten is of die roken alleen toestaan op een plaats uit het zicht van kinderen.

Vooraf hockeyclubs, waar veel jeugd komt, hebben een rookverbod. Begin van dit jaar waren 188 van de 320 hockeyverenigingen (deels) rookvrij.

INFORMATIE

Golfclubs en -banen die een rookbeleid willen vaststellen of aanscherpen, kunnen terecht op www.rookvrijgeneratie.nl/sport. Deze website geeft veel tips hoe sportclubs draagvlak kunnen creëren en hoe ze het beleid moeten invoeren. Ook zijn er tips te vinden hoe een club het beste de communicatie over →

“Een rookvrij sportterrein geeft kinderen het goede voorbeeld”



Op steeds meer golfclubs is roken in de baan niet meer toegestaan.



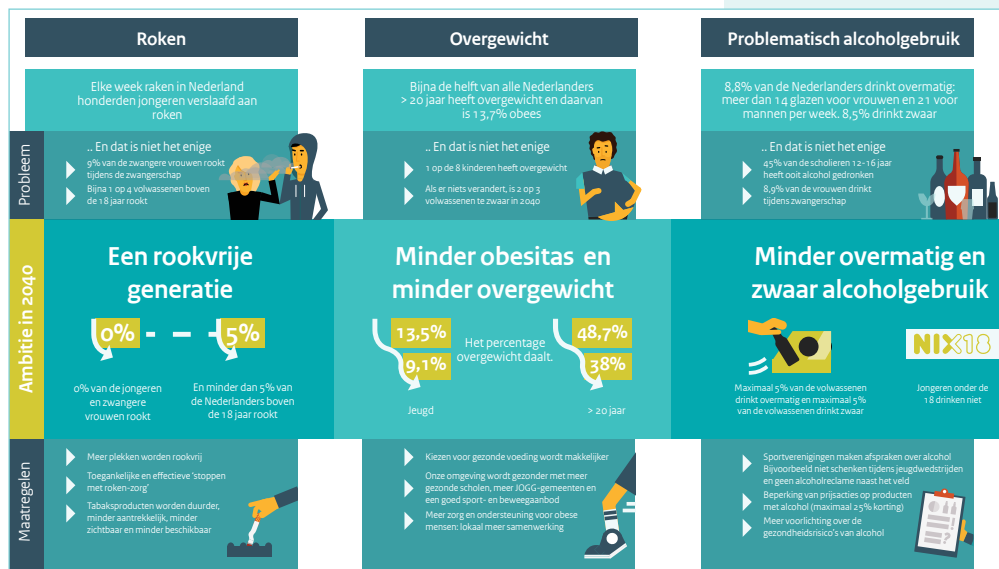
Veel hockey- en voetbalclubs laten zien dat ze een rookvrij beleid voeren.

een rookvrij beleid kan aanpakken. Sportclubs kunnen verder in de webshop van deze site gratis borden bestellen om te plaatsen bij entree of terras. Deze maken aan leden en gasten duidelijk dat ze op een (deels) rookvrij terrein gaan sporten.

MEER ROOKVRIJE GOLFBANEN

Golf is nog niet te vergelijken met hockey – wellicht omdat er weinig kinderen golf spelen – maar het aantal rookvrije golfclubs stijgt gestaag. Naast Gaasterland hebben onder meer deze clubs het roken in de baan permanent verboden: de Noordwijkse, Kavel II Beemster, de Rosendaelsche, Spandersbosch, Golfbaan Ameland en De Hoge Kleij. Veel andere clubs zoeken voorsnog een middenweg. Op de Oosterhoutse bijvoorbeeld staat de volgende tekst in het baanreglement: “Roken dient geen overlast te geven.” Bij Bentwoud staat in het reglement: “Roken in de baan zo min mogelijk.” Bij Amsterdam Old Course is roken niet verboden, maar de club vraagt rokende leden rekening te houden met andere spelers: “Als u wilt roken tijdens het spelen, vraag dan voordat u begint aan uw medespelers of zij daar bezwaar tegen hebben.” Anno 2019 mag op de meeste golfbanen dus nog steeds gerookt worden, maar het is door maatschappelijke ontwikkelingen zoals het Nationaal Preventie Akkoord te verwachten dat het aantal rookvrije clubs de komende jaren snel toeneemt. Zeker golfbanen waar veel kinderen komen, kunnen deze trend niet negeren. ●

Nationaal Preventie Akkoord



Sportakkoord: doet jouw club al mee?

Apart van het Nationale Preventie Akkoord is in 2018 het Nationaal Sportakkoord gesloten. Beide vloeien voort uit het regeerakkoord. Het Sportakkoord geeft onder meer invulling aan het Nederlands Klimaatakkoord: maatregelen waarmee het land schoner en duurzamer moet worden. Het bestaat uit ambities zoals een leven lang zonder belemmeringen kunnen sporten en bewegen voor iedere Nederlander, beweegactiviteiten voor kinderen onder de zes jaar, een duurzame sportinfrastructuur of een beleid om sport leuk en veilig te houden. De overheid investeert jaarlijks ruim vierhonderd miljoen euro om deze ambities te realiseren. Wat in 2018 begon als Nationaal Sportakkoord krijgt nu in veel gemeenten gestalte met een lokaal sportakkoord. Elke gemeente die meedoet, wijst een onafhankelijke sportformateur aan. Die bepaalt samen met sportclubs, gemeente en andere maatschappelijke organisaties de ambities. Bovendien krijgt elke gemeente met een sportakkoord een adviseur lokale sport die clubs bijstaat in het uitvoeren van het akkoord. Hierbij kunnen gemeenten desgewenst verbinding leggen met de lokale uitvoering van het Nationale Preventie Akkoord. Er wordt op verschillende manieren geïnvesteerd, onder meer in services en diensten die clubs sterker maken. Wil je als clubbestuurder of baanmanager meedenken over de toekomst van sport(clubs) in je gemeente? Geef je op bij je adviseur lokale sport. Kijk op www.sport.nl/sportakkoord.

DUURZAAMHEID

Een van de speerpunten van het Sportakkoord is verduurzaming van sportaccommodaties. De golfsport heeft deze uitdaging al jaren geleden opgepakt en ondergebracht in een traject dat leidt naar het internationaal erkend GEO-duurzaamheidskeurmerk. Duurzaam golfbaan-beheer is inmiddels noodzaak geworden en steeds

minder vrijblijvend. Golfbanen mogen bijvoorbeeld vanaf 2020 alleen in uitzonderlijke gevallen gewasbeschermingsmiddelen gebruiken en steeds vaker geldt een verbod om te beregenen. GEO-certificering leidt daarnaast tot bewustwording op het gebied van natuur, bronnen (energiegebruik) en gemeenschap (de drie thema's van OnCourse, het programma op weg naar GEO-certificering).



Vera van den Berg



Willem de Vries

Extra speeltijd op de Haarlemmermeersche

De herfst luidt een nieuw tijdperk in op de Haarlemmermeersche. Als de schemer invalt, springt de verlichting automatisch aan op de vernieuwde 9-holes-par-3-baan. Buiten het seizoen kan voortaan tot ver in de avond gespeeld worden.

Vorige zomer al werd de drivingrange aangepast en het Bolstra-parcours opnieuw aangelegd. De baan is uitgebreid van zevenhonderd naar duizend meter. “Pas dan kun je een serieuze par-3-baan maken met wisselende afstanden”, aldus Paul Hillen, die als oud-bestuurslid Baan en Faciliteiten nauw betrokken was bij de renovatieplannen. “De wens was ook om er een lange par 3 van ongeveer 180 meter in op te nemen. We wilden realistische bunkers en waterhindernissen in een geonduleerd terrein, zodat de nieuwe Bolstra qua sfeer en moeilijkheidsgraad echt een verlengstuk is geworden van onze andere drie parcoursen.” De officiële opening stond gepland voor het najaar van 2018, maar werd door de hitte en droogte tijdens de inzaaiperiode noodgedwongen met een halfjaar uitgesteld.

INVESTEREN

De serre biedt vanuit het clubhuis fraai zicht op de nieuwe Bolstra. Voorzitter Willem de Vries en clubmanager Vera van den Berg wijzen op een uitdagende hole en onderbreken hun verhaal een moment om als liefhebbers een veelbelovende slag te volgen. De Haarlemmermeersche Golfclub ligt midden in historisch landschap: het gewonnen polderland, de gemalen die de Haarlemmermeer hebben drooggelegd en de Stelling

van Amsterdam komen samen op de baan. Ondanks de nabijheid van Schiphol merk je niets van vliegtuiglawaai op het tachtig hectare grote terrein. Een opmerkelijk bosrijke omgeving ook. “We noemden onszelf eerst een polderbaan,” zegt Van den Berg, “maar we zijn inmiddels een parkbaan. Elk jaar moeten we honderd bomen rooien, zo hard groeit het.” De Vries is sinds een jaar voorzitter. Als lid van het eerste uur maakte de Heemstedenaar mee hoe de vereniging in de afgelopen drie decennia uitgroeide tot een volwassen bedrijf met ruim dertig werknemers. De recente investeringen passen volgens hem in de visie van de club: “We willen in de toekomst een levendige vereniging blijven, ook voor nieuwe generaties golfers een aantrekkelijke baan zijn. Dan moet je in beweging blijven en vernieuwen. We kunnen met deze baan weer tot 2050 uit de voeten.”

VERANDERENDE BEHOEFTE

De Haarlemmermeersche speelt volgens De Vries met de vernieuwde par-3-baan in op de veranderende behoeften in de golfmarkt. De Bolstra is geschikt voor beginners maar ook uitdagend voor meer ervaren golfers. De club wil met de excellente oefen- en par-3-speelmogelijkheden senioren langer behouden en nieuwe, jongere golfers binden. De verlichting op de afslagplaat-sen en greens biedt veel extra golfuren in de periode van september tot en met april. De golfer die niet veel tijd heeft, kan na een werkdag toch een uurtje de baan in. Pro's kunnen nieuwe golfers in aanvulling op hun lessen nog beter



De club wil met de excellente oefen- en par-3-speelmogelijkheden senioren langer behouden en nieuwe, jongere golfers binden



DE VOORDELEN VAN LEDVERLICHTING

Ledverlichting is nog steeds volop in ontwikkeling. De aanschafprijs daalt en dit maakt de terugverdientijd steeds korter. De levensduur en lichtopbrengst van ledtechniek nemen steeds meer toe.

Ledverlichting is gemiddeld dertig tot veertig procent zuiniger dan traditionele verlichting. Een gasontladingslamp heeft zesduizend branduren, terwijl een ledlamp zo'n vijftigduizend uren meegaat. De onderhouds- en vervangingskosten zijn dus veel minder.

Led-armaturen geven onmiddellijk de gewenste lichtkwaliteit en kunnen onbeperkt worden in- of uitgeschakeld, zonder dat dit invloed heeft op de kwaliteit of levensduur. Hierdoor is het mogelijk de verlichting dynamisch te gebruiken.

Licht uit led-armaturen is beter te richten. Dat minimaliseert de kans op zogenaamd strooilicht, wat vaak als vervelend ervaren wordt door de omgeving. Sportcomplexen die verlicht worden met led-armaturen krijgen minder klachten over lichthinder.

Ledverlichting komt sinds 1 januari 2019 in aanmerking voor de nieuwe subsidieregeling 'Stimulering bouw en onderhoud van sportaccommodaties'. Deze regeling subsidieert twintig procent van de kosten voor de bouw en het onderhoud van sportaccommodaties, het beheer en de aanschaf en het onderhoud van sportmaterialen. Er is een aanvullende subsidie van vijftien procent van de kosten van maatregelen voor het opwekken van duurzame energie, energiebesparing en toegankelijkheid. Ledverlichting komt daarmee in aanmerking voor 35 procent subsidie.

kennis laten maken met de golfsport. De potentie voor nieuwe aanwas in de omgeving is groot. De baan ligt tussen Haarlem, Schiphol en Hoofddorp. Een regio met veel jonge gezinnen. De aanpak is een drietrapsraket: nieuwe golfers werven, opleiden en binden. Daarin is een belangrijke rol weggelegd voor de golfacademie met nieuwe headprofessional Roberto Schuit als verbindende schakel tussen golfschool en vereniging.

KOSTEN LEDVERLICHTING

"Waarom gaan we de baan niet ook verlichten?" Van den Berg vertelt dat het idee voor baanverlichting tijdens het proces vorm kreeg. Golfbaanarchitect Alan Rijks maakte een heel nieuw ontwerp voor de na ruim 25 jaar sterk verouderde Bolstra. "Kan dat eigenlijk wel, vroegen we ons als bestuur en management aanvankelijk af. Maar we werden steeds enthousiaster bij het idee. We konden iets nieuws bieden. Ook de leden stemden in met de plannen. Dit was het juiste moment omdat we bij de bouw rekening konden houden met het leggen van de leidingen in de grond." De Vries: "De baan ging volledig op de schop. De kans om het dan meteen goed aan te pakken krijg je maar een keer." De club wil dat de omgeving zo min mogelijk lichtvervuiling ondervindt. Daarom zijn de lichtkappen de afgelopen periode nauwkeurig afgesteld en gaat het kunstlicht om half tien uur weer uit. Met 910.000 euro bleef de vereniging vrijwel binnen het vooraf begrote budget voor de renovatie van de drivingrange en de Bolstra-baan. Een aantal vooraf niet geplande zaken kon zelfs worden uitgevoerd. In het bedrag zijn tevens de uitgaven van 65.000 euro opgenomen voor de ledverlichting. Een fractie van de totale investering. "Dat is het wel waard", aldus De Vries. "We bieden onze leden iets extra's en onderscheiden ons hiermee van andere banen en clubs in de regio en ver daarbuiten." Hollandsche Greenkeeping Maatschappij (HGM) voerde de grootschalige renovatie uit inclusief de aanleg van de baanverlichting. "De Haarlemmermeersche is





MAKE EVERY DAY PLAYABLE

PERFORMANCE GOLF APPAREL

HYDROKNIT

PRESTATIES VAN EEN JAS
MET HET GEMAK VAN
EEN TRUI






- Email
- SMS
- WhatsApp
- In-App
- Online
- Meer

Meer geld sneller binnen.

Uw klanten houden ook graag vrije tijd over. U kunt ze helpen door betalen in ieder contactkanaal makkelijk te maken. En daarmee helpt u ook uw eigen organisatie. AcceptEasy is de specialist voor

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



“Als straks blijkt dat meer mensen lid worden van de club vanwege de baanverlichting, bewijst dat de meerwaarde van deze voorziening”

de eerste baan die dit aandurfde”, zegt HGM-directeur Hans Schaap. “Als straks blijkt dat meer mensen lid worden van de club vanwege de baanverlichting, bewijst dat de meerwaarde van deze voorziening. Wij verwachten in dat geval dat hiervoor zeker meer belangstelling zal ontstaan in de branche. Dit was dan ook een belangrijk project voor ons.”

EFFECT OP HORECA

De Haarlemmermeersche pakt na dit project door met een gefaseerde upgrade van het clubhuis. In een eerdere planning waren die werkzaamheden al voorzien voor 2016. De club gaf echter prioriteit aan de vernieuwing van de baan. “Want dat is uiteindelijk je product”, licht Van den Berg toe. “Maar mensen stellen ook aan een clubhuis hogere eisen.” De club heeft het restaurant in eigen beheer. Dat betekent dat het personeel ook tijdens de winter op de loonlijst staat. “We willen meer rendement uit de horecapaciteit halen”, aldus De Vries. De club rekent op het positieve effect van de baanverlichting. Van den Berg: “We verwachten dat mensen ’s avonds nog even binnenkomen voor een hapje of drankje. Zakenrelaties kunnen na hun werk de baan in en dat combineren met een bezoek aan onze horeca. We denken ook aan bijvoorbeeld bedrijfsuitjes en kleinschalige evenementen.” De Vries ziet ook mogelijkheden om expats aan te trekken.

BUITENGEWOON GASTVRIJ

De voorzitter geeft aan dat hij tijdens zijn bestuurstermijn de bekendheid van baan en club in de regio verder wil vergroten.

“Laten weten dat we er zijn en uitdragen dat we alle faciliteiten hebben voor jong en oud, voor beginners, gevorderden en topgolfers. Voor een leven lang golf.” De opening van de baan in mei door de Commissaris van de Koning leverde al veel publiciteit op. De Vries heeft zich verder hardgemaakt voor de nieuwe slogan *Buiten-gewoon gastvrij*. De club handelt daar ook naar. De dagfee voor de drivingrange is inmiddels afgeschaft, ge- en verbodsborden op het terrein zijn verdwenen. Scholen uit de omgeving komen kennismaken met golf. Laten voelen dat iedereen welkom is, aldus De Vries. Ook vrije golfers. Dat vereist volgens hem een gastvrije houding binnen alle geledingen van de club met circa twaalfhonderd leden. “Dat zit in ogenschijnlijk kleine dingen als elkaar groeten bij aankomst op de parkeerplaats. We hebben een commissie voor nieuwe leden die alles in het werk stelt om nieuwkomers zo snel mogelijk een thuisgevoel te geven.” Dat veel nieuwe golfers de weg naar de Spieringweg in Cruquius nu al weten te vinden blijkt uit de halfjaarcijfers. Het ledenaantal groeit gestaag. In juni had de club reeds de voor dit hele jaar geprognosticeerde inkomsten behaald. De Vries: “Uiteindelijk verzekeren we door de investeringen de toekomst van onze club.” ●

“Jeugdspelers worden ooit volwassenen die golfen”



**ANNEMIEKE DE
GOEDEREN**

LEEFTIJD 41

WOONPLAATS Utrecht

FUNCTIE Golfprofessional
Hilversumsche GC

MOTTO “Heb ik eigenlijk
niet...”

Annemieke de Goederen begon met golfen toen ze negen jaar was en maakte als amateur deel uit van diverse Nederlandse selecties. Na een actieve carrière als Tourspeelster, gaf ze eerst les op Golfclub Amelisweerd en sinds 2015 op de Hilversumsche. Wat zijn haar ambities bij deze typische ledenbaan?

Lessen er veel beginners op de Hilversumsche?

“Nee, de mensen die hier lid worden kunnen al golfen. Heel af en toe komt een familielid van een van de leden bij ons langs voor een golfles. De enige beginnende golfers die ik lesgeef zijn kinderen. Jeugd is ontzettend belangrijk! Jeugdspelers worden ooit volwassenen die golfen. Hoe mooi is het als een hele familie zich thuis voelt op een vereniging, van kinderen tot ouders en grootouders.”

Hoe houd je nieuwe golfers betrokken?

“Je moet ze de sport laten beleven. Je begrijpt golf pas echt als je op de golfbaan staat, dus ik neem nieuwe golfers zo snel mogelijk de baan in. Met de juiste begeleiding wordt het spel snel geleerd en gewaardeerd. Die begeleiding hoeft niet alleen door een professional te gebeuren, een familielid of een goede mentor is prima. Voor onze jongste jeugdleden worden op zaterdagmiddag negen mini-holes uitgezet op hole 1, 2 en 3 van de grote baan zodat ze holes kunnen spelen die passen bij de afstanden die ze slaan. Verder adviseer ik beginnende golfers te investeren in goede privélessen en niet te beginnen met snelle en/of goedkope groepslestrajecten. Als je golf vanaf het begin goed aanleert, heb je daar je hele leven plezier van.”

Wat zie jij als grootste drempel voor nieuwe golfers?

“Ik hoop dat elke nieuwe golfer iemand leert kennen die hem of haar wegwijs kan maken in hoe te beginnen met golf en hoe het werkt op een golfbaan. Ik kan mij voorstellen dat nieuwe golfers zich weleens verloren voelen omdat ze de gebruiken, etiquette en de vele golftermen nog niet kennen. Dat kost tijd.”

In hoeverre is lesgeven anders dan tien jaar geleden?

“Lesgeven zelf verandert niet, mensen hebben nog steeds dezelfde wensen: rechter of verder slaan, de handicap verlagen oftewel beter worden. De meetapparatuur en tools zijn wel snel veranderd. Ik denk dat er ten opzichte van tien jaar geleden veel meer kennis is over hoe het lichaam beweegt, hoe men snelheid maakt en wat het materiaal voor iemand kan doen.”

Moet er iets gebeuren om meer vrouwen aan het golfen te krijgen en wat dan?

“Ja, ik heb het idee dat er minder vrouwen aan het golfen zijn dan jaren geleden. Ze zijn druk met werk, gezin en andere activiteiten. Golf kost tijd en slecht golfen is niet leuk. Wekelijks groepslessen die niet langer duren dan een uur (zoals andere sportactiviteiten) of 9-holeswedstrijden op tijdstippen waarop werkende vrouwen kunnen spelen, zouden een toevoeging kunnen zijn. Daarnaast ben ik voorstander van familie-lidmaatschappen en familie-activiteiten. Denk aan samen lessen, samen golfen en kinderopvang op de golfbaan.”

In hoeverre is het anders om les te geven op de Hilversumsche dan op Amelisweerd?

“Op beide clubs werk(te) ik met veel plezier. Maar het verschil is toch wel dat de Hilversumsche een echte vereniging is, terwijl Amelisweerd veel meer een open karakter heeft met een vereniging erbij. Op Amelisweerd heb ik veel kunnen lesgeven en echt het vak kunnen leren doordat er een enorme diversiteit aan golfers is (beginner tot hoofdklasse). Op de Hilversumsche zijn er leden zijn die al zestig jaar lid zijn. Geweldig om de verhalen te horen over hoe het er vroeger aan toeling. Allebei dus prachtig, maar elke ochtend als ik de parkeerplaats oprijd van de Hilversumsche geniet ik van mijn mooie kantoor.”

Wat zijn je doelen als speler?

“Ik merk dat mijn spelniveau langzaam verslechtert omdat ik er

al een aantal jaren niet veel aan heb gedaan. Dat ergert me dus ik wil weer aan mijn techniek werken om snelheid en afstand te behouden.”

Wat zijn je doelen op De Hilversumsche?

“Het jeugdprogramma verder uitwerken (veel jeugd aan het golfen krijgen en houden, opleiden tot betere spelers), de dames- en herenteams een vaste waarde laten worden in de hoofdklasse en mezelf ontwikkelen tot een nog betere golfprofessional door gerichte bijscholing.”



“Elke ochtend als ik de parkeerplaats oprijd van de Hilversumsche, geniet ik van mijn mooie kantoor”

VOOR U GESPOT

Burn-out bij jonge sporters

Talenten die denken dat hun ouders winnen belangrijk vinden, scoren hoger op een burn-out-vragenlijst dan degenen die denken dat hun ouders belang hechten aan plezier tijdens het sporten. De angst om fouten te maken, een onderdeel van perfectionisme, is ook gerelateerd aan een hogere burn-out-score, blijkt uit een Zweedse studie. Een sporter heeft een burn-out als deze lijdt aan fysieke of emotionele uitputting, het vertrouwen in zijn eigen prestatie verloren heeft en zich minder dan vroeger verbonden voelt met zijn sport.

Aan 237 jonge Zweedse sporters (gemiddeld 17 jaar; 124 jongens) die op nationaal niveau sport beoefenen, is een aantal vragenlijsten voorgelegd. Hoewel alle sporters een relatief hoge score voor perfectionisme hadden, bleek dat de perceptie van een prestatiegericht motivatieklimaat en een hogere score voor perfectionisme gerelateerd waren aan een hogere score van burn-out. Hierbij was vooral een hoge score voor de angst om fouten te maken van belang. Het ervaren van een taakgericht klimaat en relatief lagere scores voor perfectionisme bleken samen te gaan met minder hoge burn-outscores.

Door de opzet in deze studie is geen oorzakelijk verband aan te tonen. Wel lijkt het erop dat perfectionisme en prestatiedrang een negatieve invloed hebben op het zelfvertrouwen en de gevoelens van verbondenheid met de sport bij jonge sporters.

(Bron: Gustafsson H, Hill AP, Stenling A, Wagnsson S (2015) Profiles of perfectionism, parental climate, and burnout among competitive junior athletes. Scand. J. Med. Sci. Sports, in press, DOI: 10.1111/sms.12553)



Geen giswerk maar werken met data

Modern baanonderhoud wordt steeds meer gestuurd door data. Golfbaan Leeuwenbergh brengt dit al twee jaar in de praktijk en is een leerzaam voorbeeld voor clubs die nog aan het begin staan van datagestuurde golfbaanbeheer.

Andrew Knott is twee jaar hoofdgreenkeeper op Golfbaan Leeuwenbergh. Daarvoor was hij in dienst bij De Enk Golf & Groen en werkte hij op De Haenen en Turfvaart. Nog eerder werkte hij in eigen land (Engeland) onder meer op de Ryder Cup-baan The Belfry. Andrew werkt nauw samen met Ronald Abma, sinds 2015 bestuurslid en baancommissaris van de Haagse Golfvereniging Leeuwenbergh. De 36-jarige Knott neemt beslissingen op basis van data: cijfers en gegevens die voortkomen uit metingen. Eigenlijk niet anders dan Abma die een technische achtergrond heeft. “Ik werk elke dag met data”, zegt Knott, die een opleiding turfgrass science volgde aan Myerscough College (University of Central Lancashire). “Maar ik spreek wel altijd van *praktische* data. Het gaat om metingen waar je wat aan hebt. Ik verzamel die data – ik houd alles bij in Google Sheets – voor beslissingen over het baanbeheer. Voor nu maar ook voor in de toekomst. Data helpen me om problemen te voorzien en op tijd actie te ondernemen.” Het datagestuurde werken van het onderhoudsteam geniet de volle steun van baancommissaris Abma: “Wij spreken elkaar meerdere malen per week. Dat Andrews werk, naast zijn zeer kundig inzicht, gebaseerd is op cijfers geeft mij vertrouwen.” Knott geeft een voorbeeld: “De bemesting van de baan is gebaseerd op data die vertellen waar er behoefte is aan mest en hoeveel. Het is geen giswerk. Het bemestingsschema van vorig jaar – een droog voorjaar en een lange droge zomer – wijkt dan ook totaal af van het schema van dit jaar, waarbij er tot nu toe wel korte regenperiodes zijn geweest. Een mestplan kun je niet in januari maken want je kunt het weer niet voorspellen. Ik werk met een Growth Potential-model dat onder meer gebaseerd is op weerdata en het volume aan maaisel tijdens het maaien. Je wilt niet dat er geen groei is, maar je wilt ook niet dat het gras op de greens te snel groeit want dan is het heel moeilijk om te zorgen voor een consistente balrolsnelheid.”

Net als mensen

Knott probeert ook ziektes op de greens zoveel mogelijk te voorkomen. “Ik meet onder meer het vochtgehalte, de verzadigde waterdoorlatendheid, de wortellengte, het organische stofgehalte, de viltlaag en in sommige seizoenen ook de temperatuur. Op →



Hoofdgreenkeeper Andrew Knott



“De ommekeer in denken en werken is heel zichtbaar in de baan. Dat leidt tot tevredenheid bij de leden.”

basis daarvan stuur ik bij. Je bent als greenkeeper eigenlijk altijd bezig met *tweaking*, nauwkeurig bijsturen. De hoofdzaak is dat de greens genoeg water en voeding krijgen, want anders worden ze ziek. Het is bij mensen niet anders, met te weinig voeding of water loop je meer kans ziek te worden.” Data verzamelen is precisiewerk want elke green, fairway of tee is net iets anders dan de andere. Dat geldt zeker op Leeuwenbergh waar de layout in de afgelopen jaren aangepast moest worden vanwege de aanleg van de Rotterdamsebaan. Knott: “Toen ik in oktober 2017 op Leeuwenbergh kwam, heb ik overal nulmetingen gedaan. De baan heeft een aantal oude greens, fairways en tees, maar bij baanaanpassingen in de afgelopen jaren zijn er ook nieuwe holes aangelegd. Abma: “Het grootste deel van de baan is ruim dertig jaar oud, andere holes zijn nog maar een paar jaar geleden aangelegd. Bij zo’n renovatie is het de kunst om de nieuwe greens identiek met de oude te krijgen. De verschillen worden steeds kleiner, daar is Andrew heel goed in geslaagd.”

Baankwaliteit verbeterd

In baancommissievergaderingen en bij tussentijds overleg bespreken Knott en Abma alleen de hoofdlijnen. Abma: “Ik laat het technische aspect over aan Andrew. Maar ik stel wel vragen: *Waar is dit of dat op gebaseerd?* Zo moet je ook bij bestuurszaken op de golfclub altijd de vraag stellen: *Wat zijn de onderliggende feiten waar de beslissing op moet worden gebaseerd?*” Tegelijk moet je volgens Abma ook weten wat leden en

gasten willen. “Wij maken gebruik van het enquêtesysteem Players 1st. We hebben een hoge ambassadeursscore en daar zijn we trots op. Toch trek ik het meeste profijt van de vragen en suggesties van leden op het terras. Als leden mij aanspreken kan ik doorvragen, uitleg geven, de situatie bekijken en, zo nodig, direct actie ondernemen.” Het is niet zo dat er bij het baanbeheer op Leeuwenbergh vroeger nul aandacht was voor onderzoek en metingen, maar onder leiding van Knott is de kwaliteit van de baan sterk verbeterd in de afgelopen 24 maanden volgens Abma: “De ommekeer in denken en werken is heel zichtbaar in de baan. Dat leidt tot tevredenheid bij de leden. Andrew en zijn team verdienen daarvoor een grote pluim.” “Goed baanonderhoud is aan het veranderen”, zegt Andrew, die zijn kennis deelt op Instagram onder de naam @precise_greenkeeping. “Data worden in alle industrieën steeds belangrijker en dat geldt ook voor golf.” Greenkeeping was in het verleden meer een kwestie van *fingerspitzengefühl*. En dat is in de ogen van Andrew Knott nog steeds belangrijk. “Gevoel ontwikkel je door ervaring en die is heel veel waard. Ik werk al heel lang in golf, op verschillende golfbanen, en ik heb daarbij veel ervaring opgedaan. Cijfers en data bevestigen wat ik moet doen en of ik op de goede weg ben. Met data controleer ik mijn gevoel.”

Doorzetten

Op Leeuwenbergh heeft de nieuwe manier van werken ook invloed op langetermijnplannen. Zo stellen Abma en Knott het jaarplan anders samen dan vroeger. “We reserveren aan het begin van het jaar nog steeds geld voor bepaalde projecten”, aldus Abma. “Maar nu bepalen we het waar, wanneer en hoe veel meer gedurende het jaar, op basis van metingen. In 2016 en 2017 is bijvoorbeeld veel geïnvesteerd in het droger maken van een deel van de baan, van drainage tot bezanden en zandsleuven. Dat was ook nodig, maar in 2018 zijn we preciezer gaan bezanden, daar waar het nodig is.” Knott: “Het is belangrijk om doelen vast te stellen die je wilt behalen, maar het is ook belangrijk dat je flexibel kan zijn bij het realiseren van die doelen.” Abma voegt daaraan toe: “Toen ik deze job in 2015 op me nam, had ik een visie waar ik met de baan heen wilde. De vele werkzaamheden wekten regelmatig weerstand van – soms mondige – leden. De kunst is dan om je hierdoor niet te veel te laten ontmoedigen en op het ingeslagen pad door te gaan.”

Duurzaamheid onderdeel van beleid

Leeuwenbergh is de enige golfbaan binnen de gemeentegrenzen van Den Haag. De 18-holesbaan, 45 hectare groot, is in 1988 aangelegd naar een ontwerp van architect Gerard Jol. Later volgden aanpassingen onder leiding van Alan Rijks. De club is sinds 2018 GEO-gecertificeerd. Knott en Abma zijn grote pleitbezorgers van waar GEO voor staat: bewust omgaan met natuur en milieu en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Abma benadrukt dat duurzaamheid op een golfclub meer is dan enkele vrijwilligers in een commissie die zich er hard voor maken: “De duurzame aanpak moet bij het bestuur liggen, dat moet het dragen.” Een duurzaam beleid impliceert vervolgens dat je ernaar handelt. Abma: “In het GEO-document zijn visies vastgelegd, zoals het minimaliseren van het gebruik van water en energie en het bevorderen van de biodiversiteit. Het beleid moet hier

“Het is bij mensen niet anders, met te weinig voeding of water loop je meer kans ziek te worden”

dan ook op gericht zijn. Toch leidt dit in de praktijk nog wel tot discussies. Er zijn toch heel wat mensen die zeggen dat *het GEO-gebeuren niet moet doorslaan*. Maar je moet als bestuur niet alleen een visie hebben, je moet beleid ook uitvoeren. Om die reden is een GEO-gespecialiseerd lid van Leeuwenbergh toegevoegd aan de baancommissie.”

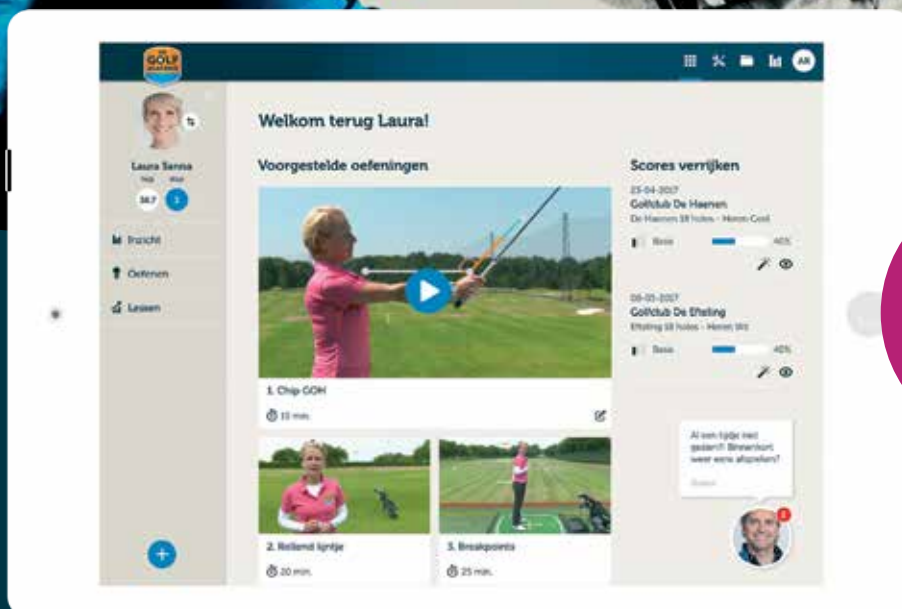
Flora en fauna

Onderdeel van GEO-certificering is aandacht voor het behoud en de ontwikkeling van de natuur. Leeuwenbergh doet veel inspanningen op dit gebied, van het zaaien van wilde bloemen tot het neerzetten van bijenkasten. Dat heeft een grote positieve invloed op het drukke stedelijk gebied waarin de golfbaan ligt. In de baan, waar ongeveer een derde is ingericht als natuur, zijn

verrassend veel flora- en faunasoorten. Er zijn ongeveer tienduizend bomen en grote planten en het aantal soorten kruiden en gewassen ligt rond de zeventig. “Er verdwijnt geen hout meer”, zegt Abma. “Van dood hout maken we takkenrillen die een schuilplaats vormen voor vogels, insecten en zoogdieren.” Dankzij de waterpartijen, gewassen, bloemen, houtrillen en waterpartijen zijn er veel insecten, vlinders en vogels; door de jaren heen zijn er meer dan zeventig vogelsoorten en meer dan 170 plantensoorten (buiten de struiken en bomen) geteld. De sloten en vijvers op de golfbaan functioneren als buffer voor Hoogheemraadschap Delfland. →



Biodiversiteit op Golfbaan Leeuwenbergh



Gratis
voor clubs,
pro's en
leden!

Actievere en betere golfers dankzij De Golf Academie



Volg de ontwikkeling van
je leden met het ver-
nieuwde dashboard



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



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

www.degolfacademie.nl



“Golf is voor een grote groep mensen een wandeling in de natuur, terwijl je gezellig pratend een balletje slaat”

Begrip neemt toe

Leeuwenbergh besteedt ook veel tijd en aandacht aan communicatie over duurzame stappen. Andrew heeft een blog waarin hij vertelt wat er in de baan gebeurt. “Niet een bericht dat de greens geprikt worden, maar een blog waarin dieper wordt ingegaan op verschillende greenkeepingzaken of biodiversiteit.” Een voorbeeld van een blogonderwerp uit 2018 is de langdurige droogte die tot bruingele fairways leidde. Knott: “Als je uitlegt wat er gebeurt en hoe ermee wordt omgegaan, dan leidt dat tot acceptatie. Toen de baan weer groen werd, hebben we dat ook laten zien.” Knott en de baancommissie zijn nu informatieborden met infographics aan het maken. Aan de hand van foto’s, feiten en cijfers wordt verteld over de natuur in de baan. “Ook hiermee willen we meer begrip kweken en mensen wat leren”, zegt de hoofdgreenkeeper. Communicatie leidt niet alleen tot begrip maar ook tot betrokkenheid. Dat laatste is iets waarover de vereniging niet hoeft te klagen. Knott: “Leeuwenbergh is een ledenbaan waar je onderdeel van een gemeenschap kunt zijn. Ik ben nog steeds verbaasd over het grote aantal vrijwilligers dat zich inzet. Zo is bijvoorbeeld een groot aantal bunkers geadopteerd door groepjes leden, zij houden deze bunkers netjes. Weer

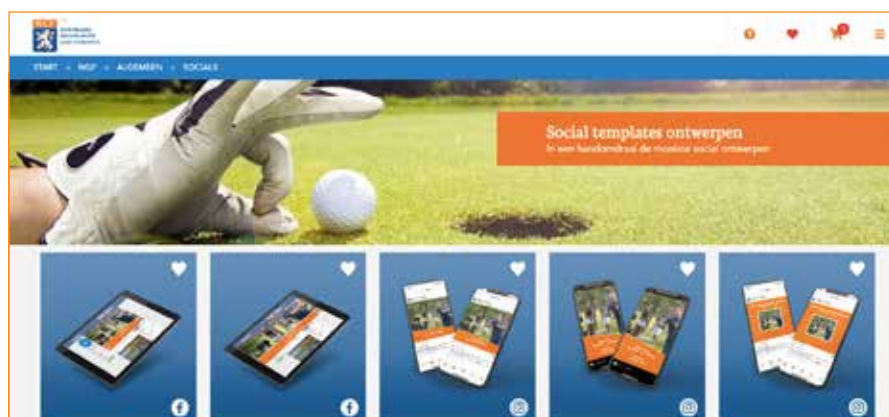
anderen doen werk in de tuin. Na afloop wordt gezamenlijk een drankje gedronken, de sfeer is heel goed.” Omdat de regels rond pesticiden- en waterverbruik steeds strenger worden, is er voor golfbanen geen andere weg dan de duurzame. Toch is nog lang niet iedere golfer om, merken Abma en Knott. Abma: “Golf is begonnen in de natuur, is een spel in de natuur. Maar sommige golfers zien het liefst dat elke vierkante meter kort gemaaid wordt en dat het gras ook bij droogte donkergroen blijft en volledig vrij van klaver is. Bij hen valt de duurzame visie minder goed. Aan de andere kant is golf voor een grote groep mensen een wandeling in de natuur, terwijl je gezellig pratend een balletje slaat. Zij worden bediend met duurzaam beheer en meer biodiversiteit, de meesten vinden de bloemen en kleuren in de baan prachtig. Een deel van de leden staat er nog niet pal achter, maar de steun en het begrip voor duurzaam beheer nemen langzaam maar zeker toe.” ●

NGF MAAKT ZICH STERK VOOR TOPTOERNOOIEN

In de zomermaanden van 2020 wordt er in Nederland, naast het KLM Open, hoogstwaarschijnlijk een toernooi van de Challenge én Ladies European Tour gespeeld. NGF-directeur Jeroen Stevens: "Wat betreft het Challenge Tour-event is het idee om Joost Luiten daarbij te betrekken. Joost is niet alleen onze beste speler, maar ook een ambassadeur voor de golfsport. Hij wil graag iets terugdoen voor het golf in Nederland en op een actieve manier betrokken zijn bij dit toernooi. Door bijvoorbeeld zijn naam eraan te verbinden en de rol van gastheer in die week op zich te nemen." De NGF zoekt samenwerking met de Belgische Golf Federatie. Het toernooi zou dan om het jaar in België en Nederland worden gehouden. Anne van Dam zal op haar beurt een rol spelen bij het Ladies European Tour evenement. "Daar zijn we blij mee en trots op. De beide toernooien zullen in het teken staan van jeugdgolf waarbij alle partners van de NGF en hopelijk ook daarbuiten hun steentje gaan bijdragen", aldus Stevens.



Golfsupport.nl



CLUBDESIGN: ONTWERP GRATIS JE EIGEN PROMOTIEMATERIAAL

Heb je als golfclub of -baan behoefte aan mooie, gepersonaliseerde posters, flyers of online promotiemateriaal? Maar ben je geen vormgever of beschik je niet over de middelen deze in te huren? Maak dan gebruik van de nieuwe promotie-tool Clubdesign. Het werkt heel eenvoudig: je logt in op www.clubprofiel.nl onder het account van jouw golfclub of -baan. Eenmaal ingelogd klik je op de oranje-blauwe button rechts in je scherm *maak promo-materiaal aan* en je gaat automatisch naar Clubdesign. Hier vind je verschillende voorbeelden (templates) van posters, flyers, social media-visuals, narrowcasting en roll-up banners. De templates zijn al klaar voor gebruik en kunnen nog op maat gemaakt worden met eigen tekst, kleuren, logo en foto(s). Als je als golfclub of -baan zelf niet over geschikt fotomateriaal beschikt, kan geput worden uit een bestaande fotobibliotheek. Eenmaal klaar, kan je het promotiemateriaal eenvoudig downloaden voor online gebruik of laten afdrukken via Drukwerkdeal. Meer informatie vind je op www.ngf.nl/clubdesigns.

Golfmarkt op Europees niveau

Het European Golf Business Conference vindt in 2020 plaats van 3 tot en met 5 februari in Cascais, Portugal. In Hotel Palacio komen naar verwachting zo'n 250 deelnemers uit de Europese golfmarkt samen om zich te laten informeren, inspireren en te netwerken. Met een golfbaan direct naast het hotel is het de ideale locatie voor het evenement dat wordt georganiseerd door Golf Course Association Europe (GCAE), in samenwerking met de CNIG (Portugese Vereniging van Golfbaan-eigenaren) en met de steun van het Turismo de Cascais. Meer informatie is te vinden via www.gcaeconference.eu.



Voor wie met groen bezig is...

Dinsdag 10 december wordt in samenwerking met de NGF, NGA, TuRF en NVG het Nationaal Golf & Groen symposium en de TuRF-kennisdag georganiseerd. In tegenstelling tot voorgaande jaren zijn de twee evenementen samengevoegd tot één, zodat er voor de hele golfmarkt die met 'groen' bezig is, een interessant en boeiend programma geboden kan worden. Meer informatie over het programma, locatie, onderwerpen en sprekers volgt maar noteer deze datum alvast in de agenda!



Koen Suyk

"ZONDER BIODIVERSITEIT VALT ER NIKS TE BELEVEN"

Arjen Strijkstra, bioloog en bijenlector tijdens het GEO-seminar op het KLM Open



VEEL JEUGDIG ENTHOUSIASME

In het KLM Open-promodorp The Village stond het opblaasbare GOLF RAAK!-Funpark. Bijna duizend kinderen konden daar vier dagen lang kennismaken met golf. Op donderdag en vrijdag waren er vijf bassischolen uit Amsterdam en omgeving. Sommige kinderen hadden weleens gegolft, andere nog nooit maar waren blij verrast. Er werd al druk gefilosofeerd over het afslaan in de echte baan, zeker nadat de kids een kijkje op The International mochten nemen onder leiding van een golfprofessional. Een enkeling kreeg een bal toegespeeld door een professional of caddie. De geënthousiasmeerde kinderen krijgen een nieuwsbrief met een vervolgactie.



WEGWIJS IN BTW

Golfbaanexploitanten en golfverenigingen komen in hun dagelijkse bezigheden vaak in aanraking met btw. Zowel bij prestaties die door golfbaanexploitanten en golfverenigingen zelf worden verricht, als bij de prestaties die zij inkopen, speelt btw een rol. Op de website van de NGF staan twee handleidingen: www.ngf.nl/caddie/financieel/btw.

“Het grootste verschil met kantoorwerk is dat je gelijk resultaat ziet”



WILCO OSKAM

LEEFTIJD 25

WOONPLAATS Werkhoven

FUNCTIE Greenkeeper

Golfcentrum De Batouwe

GOLFT Ja, geen handicap

MOTTO “Je werkt niet om te leven, je leeft om te werken.”

Wilco Oskam, 25 jaar, zoon van een fruitteiler, kwam al vroeg in aanraking met golfbaanonderhoud. Na zijn studie bedrijfseconomie in Utrecht keerde hij weer terug naar de golfbaan. Waarom verkiest hij werken op de golfbaan boven een accountantskantoor?

Wat was je greenkeepers-ervaring vóór de Batouwe?

“Als kind werkte ik al bij mijn vader in het bedrijf, Gras Totaal Beheer Oskam. Hij begon vanaf 2001 met onderhoud op Golfbaan Kromme Rijn in Bunnik en bij enkele sportvelden. We hadden goede contacten met Golfclub Amelisweerd en om het vak ook eens van anderen te leren ben ik daar twintig uur in de week gaan werken. Dat heb ik twee jaar gedaan. Mijn vader is nog steeds waarnemend hoofdgreenkeeper bij Amelisweerd. In 2019 ging het onderhoud van de Kromme Rijn over naar een ander bedrijf. Ik ben toen ingehuurd door De Batouwe.”

Na bedrijfseconomie terug naar greenkeeping?

“Ik heb wiskunde, management & organisatie en economie altijd leuk gevonden. BE leek me een mooie studie waarmee je gelijk een brede basis hebt. Je weet op je 17^{de} nog niet precies wat je er uiteindelijk mee wilt gaan doen. Maar na twee stages en anderhalf jaar werken bij een accountantskantoor voelde ik gewoon dat een kantoor niet mijn plek was. Tuurlijk, in het begin is alles leuk. Maar ik keek vooral uit naar de weekenden want dan kon ik weer op de golfbaan werken en dat vond ik prachtig. Als ik iets doe, wil ik het goed doen, wil ik gemotiveerd zijn en blijven. Op kantoor had ik het regelmatig het gevoel dat de muren op me afkwamen.”

Waarom is dit werk zo mooi?

“De natuur en de afwisseling. Ik kan niet lang stilzitten. Niet dat ik een heel druk persoon ben maar ik houd van fysiek werken. Als ik vijf maanden alleen maar op de maaier moet zitten, zou ik er ook niet blij van worden. Als greenkeeper ben je lekker actief. Geen dag is hetzelfde en ik vind het heerlijk om buiten te zijn. Natuurlijk heb je ook in dit vak wel eens je baalmomentjes, maar dan kijk je om je heen en dan is dat snel weer voorbij. Het grootste verschil met kantoorwerk is dat je gelijk resultaat ziet. Op kantoor handel je dagelijks van alles af, de volgende dag doe je weer precies dezelfde handelingen en het eindresultaat geeft geen voldoening.”

Als je vader zegt: wij gaan stoppen met golfbanen?

“Dan ga ik bij een andere aannemer werken. Dit werk wil ik

voorlopig blijven doen. Het lijkt voor buitenstaanders simpel maar er komt veel bij kijken. Ik ben nog niet in die fase dat ik alles onder controle heb en alles weet. Ik zie het als een uitdaging zoveel mogelijk onder controle te krijgen.”

Zijn er doorgroeimogelijkheden?

“Daar ben ik nog helemaal niet mee bezig. Ik ben hier in maart gekomen en ik hoop nog heel veel te leren van de greenkeepers en hoofdgreenkeepers. De vraag zou je hier nog 15 jaar willen zitten?, kan ik al wel beantwoorden: niet op deze manier. Tegen die tijd wil ik natuurlijk verder zijn. Ik leg de lat hoog en ik wil mijn werk zo goed mogelijk doen. Maar het belangrijkste vind ik het om plezier te hebben en goed samen te werken met een leuke groep collega's.”



“Ik zie het als een uitdaging om zoveel mogelijk onder controle te krijgen”

Wat heb je bij jullie familiebedrijf geleerd dat nu ook van belang is?

“Logisch nadenken, eenvoud, bedrijfsmatig werken. Ik doe liever tien klussen op een dag in een hoog tempo dan dat ik aan het einde van de dag moet denken wat ik eigenlijk heb gedaan. En ik kijk regelmatig of klussen in een andere volgorde efficiënter uitgevoerd zouden kunnen worden. Ik denk in oplossingen en werk kostenbewust.”

Moeilijkste van greenkeeping?

“Dat je geen controle hebt over het weer. Maar ervaren greenkeepers weten inmiddels precies wanneer je bijvoorbeeld schimmel op de

greens kunt verwachten. Dus daar zou ik nog veel meer over willen leren: wanneer werkt dit, wanneer moet je dat? Ik let dus heel goed op wat onze hoofdgreenkeeper Jannes doet in die situaties. Ik vraag ook heel veel.”

Leukste taak?

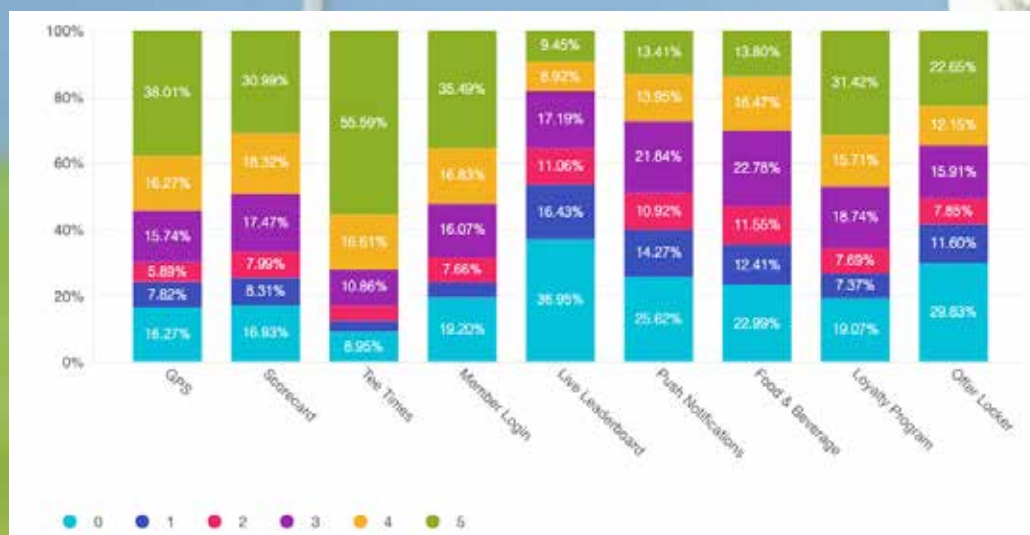
“Waar de meeste greenkeepers een hekel aan hebben: bunkers harken! Het is de combinatie van een stukje met de machine rijden, dan het fysieke deel, met de hand de randjes van de bunkers mooi maken en het harken zelf natuurlijk. Je ziet gelijk resultaat. Maar eigenlijk vind ik alle onderdelen leuk, zolang het maar afwisselend blijft.”

VOOR U GESPOT

Binden via app

De Amerikaanse Jason Wilson startte in 2011 zijn bedrijf Gallus Golf om golfclubs te helpen met ledenbinding via technologie. In zijn ogen kan een eigen clubapp daaraan bijdragen. Hij heeft een onderzoek laten doen onder gebruikers van golfapps om erachter te komen welke toepassingen in zulke apps het meest gewaardeerd worden. Het boeken van tee times staat duidelijk bovenaan gevolgd door GPS, login voor leden en loyaliteitsprogramma's. Op de vijfde plek staat in dit Amerikaanse onderzoek het invoeren van scorekaarten.

(Bron: The Q van National Golf Foundation, thengfa.com/2019/08/what-should-operators-consider-in-a-golf-app)



Praten met digitieners

Hoe bereik je als golfclub of -baan met je communicatie jongeren? Dat lijkt lastiger dan ooit met alle verschillende social media en nieuwe platformen.

Het gebruik van Facebook onder deze jeugd neemt sterk af. Daar waar in 2016 nog 68 procent van de jongeren tot twintig jaar Facebook dagelijks gebruikte, is dat nu nog maar 43 procent, zo blijkt uit het Nationale Social Media Onderzoek 2018, het grootste trendonderzoek naar het gebruik van social media in Nederland. De verwachting is dat deze trend zich doorzet. Jongeren geven aan dat ze zich niet meer thuis voelen tussen de andere gebruikers op Facebook, waar ook hun (groot)ouders inmiddels actief zijn. Zodra volwassenen toetreden, vertrekken jongeren samen met hun vrienden naar een ander platform. Op het gebied van social media zijn deze digitieners, die zijn opgegroeid in een digitale wereld, dan ook trendsetters. Met name het gebruik van Instagram, SnapChat en YouTube neemt onder jongeren relatief sterk toe. Jongeren weten optimaal gebruik te maken van social media. De vele uren online zien zij niet uitsluitend als een prettig tijdverdrijf, maar ook als een manier om hun sociale leven te managen en zich te verbinden met hun leeftijdsgenoten, zo blijkt uit de Vlaamse studie BILL-rapport Jongerencommunicatie.

Ideeën voor communicatie met jongeren

- Benut moderne messaging-apps: jongeren vinden een e-mail sturen te formeel. Bellen is zelfs een rariteit voor deze generatie. Hoe laat je jongeren dan contact opnemen? Promoot een berichtje via Messenger, Whatsapp of Instagram ook als manier om te reageren. Zorg er dan voor dat je de inbox van je verschillende social media even serieus neemt als een e-mail of telefoontje. Een contactformulier op jouw website zien jongeren eveneens als laagdrempelig.
- Blijf aandacht besteden aan de clubwebsite: een website heeft voor jongeren nog steeds een belangrijke meerwaarde. Andere kanalen geven vooral een eerste indruk, maar jongeren surfen naar de website als ze meer zicht willen krijgen op waar jouw club voor staat of wat een evenement precies te bieden heeft.



- Streef naar helderheid, originaliteit en eenvoud: dat vinden jongeren de belangrijkste eigenschappen van goede communicatie. In één oogopslag willen zij weten waarover een aankondiging gaat. Hun interesse wordt vooral gewekt door de vorm of de lay-out en het jonge karakter. Geforceerd een boodschap als *jong* brengen wordt echter heel snel doorzien. Look en feel moeten matchen met de inhoud.
- Voor en door jongeren: waar het doorgaans niet eenvoudig is jongeren te vinden voor vrijwilligerswerk, lukt dit waarschijnlijk wel voor het (mede) beheren van de social media-accounts van de club. Het leidt wellicht tevens tot een langdurige binding van de jongere als vrijwilliger.
- Werk met dagreporters: wijs een jongere aan die voor één dag op het club-account laat zien hoe hij zijn dag beleeft bij de vereniging.

Plaats platform	15-19 jaar	20-39 jaar	40-64 jaar	65 - 79 jaar	80+
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					

Dagelijks gebruik social media (Beeld: Newcom)



“Dat het allemaal niet zo streng is...”

‘Het is volgens mij een sport voor oude mensen.’ ‘Zooooooo moeilijk.’ ‘Een onderwatergolfbaan, bestaat dat?’
Het zijn zomaar wat reacties van kinderen op de golfsport in het GOLF RAAK!-Funpark op het KLM Open. Maar de meesten vinden het ook leuk, zeker als er wat aanpassingen doorgevoerd kunnen worden...





ROBIN, 8 JAAR (GROEP 8)

“Wat is golf een leuke sport! Vandaag vond ik vooral het snoepspel heel erg leuk, dat je met de bal op een plank moest mikken en dat dan het snoepje omhoogvloog! Al vind ik golf wel erg moeilijk. Het duurt, denk ik, heel lang voordat ik het een beetje kan. Het balletje is ook zo klein! Zelf zit ik op paardrijden en turnen en daar word ik in korte tijd steeds beter in. Ik zou best een keer een les van een professional willen volgen, misschien leer ik het dan sneller!”

MAX, 10 JAAR (GROEP 7)

“Ik heb weleens met mijn vriendje Floris gegolfd. Het leuke aan golf vind ik het harde slaan en zorgen dat de bal heel ver komt! Dat is ook het spannende, de vraag of je iedere keer weer verder slaat! Ik voetbal en dat heeft wel overeenkomsten met golf. Je moet bij allebei de sporten punten halen en je hebt een doel. Wat ik vooral jammer vind is dat golf geen teamsport is, ik sport namelijk graag met mijn vriendjes!”



LINDSEY, 9 JAAR (GROEP 6)

“Ik heb weleens gegolfd, maar nog nooit op deze manier. Nu vergelijk ik het niet meer met midgetgolf. Ik zit op hockey in een team met mijn vriendinnen. Kun je met golf ook in een team? Want ik vind alleen sporten helemaal niet gezellig. Als ik op golf zou gaan, ik weet niet of het van mijn ouders mag, dan zou ik een keer een les van Joost Luiten willen hebben. Misschien dat ik dan ook zo ver leer slaan!”

JESSE, 6 JAAR (GROEP 4)

“Ik vind het harde slaan tegen de bal heel gaaf en om het vandaag hier met mijn vriendjes te spelen. Zelf voetbal ik, ook met mijn vriendjes, maar die willen denk ik niet op golf. Daarom zou ik het ook niet willen doen en bij golf mag ik niet rennen! Als het spannender wordt, dan vind ik het misschien wel leuk. Bijvoorbeeld op een onderwatergolfbaan, bestaat die eigenlijk?”

SEM, 9 JAAR (GROEP 6)



“Rennen vind ik fijn, ik zit ook op atletiek. Met golf mag je niet rennen, dat vind ik jammer. Vooral ook omdat ik het spel wel leuk vind, maar het gaat zo langzaam. Ik zou het leuk vinden als er een eigen kindergolfbaan zou zijn met andere regels. Dat je mag rennen en juichen, dat het allemaal niet zo streng is.”

FIEN, 8 JAAR (GROEP 5)

“Ik zit op turnen, dat is natuurlijk heel wat anders dan golf. Ik vind het leuk om te doen, maar ik vind het meer een spelletje waarbij je ergens in moet mikken. Ik vind het wel heel stom dat ik soms de bal mis, het is heel moeilijk om de bal ik het gaatje te krijgen. En omdat het zo moeilijk is, wil ik niet op golf. Tenzij de golfbaan ook een speeltuin heeft voor kinderen! Nu is het volgens mij een sport voor oudere mensen.”

DANILO, 9 JAAR (GROEP 6)

“Ik vind het heel leuk om hier te zijn, al zou ik zelf nooit gaan golfen. Het is heel duur en niemand uit mijn klas doet het. Deze



dag van GOLF RAAK! vind ik wel heel leuk om mee te maken en dat ik ook in het echt kan kijken naar de professionele golfers.”

CAYDEN, 8 JAAR (GROEP 5)

“Wat is het superleuk om te golfen, ik zou best een keer met Joost Luiten de baan in willen gaan. Het leukste vind ik het verre slaan, jammer dat wij dat hier niet kunnen doen bij GOLF RAAK!. Als je golft, moet je natuurlijk ook korte stukjes slaan, dat is minder leuk maar hoort erbij!”

ISA, 9 JAAR (GROEP 6)

“Karate is mijn favoriete sport, ik vind het heel stoer om dat te doen. Ik heb weleens gegolfd, wat ik wel leuk vond maar ik vind het niet zo’n stoere sport. Als er een combinatie van beide sporten zou zijn, dan zou ik het leuker vinden. En volgens mij is het meer een sport voor oudere mensen, het gaat niet zo snel en dat vind ik jammer.”

HIDDE, 10 JAAR (GROEP 6)

“Als ik zelf een golfbaan mag bouwen, dan wil ik een baan met loopings. Golf is vaak zo serieus en je moet stil zijn, dus een golfbaan voor kinderen zou ik helemaal leuk vinden! Ik zit zelf op hockey, dat gaat een stuk sneller. Dus als je op die kindergolfbaan mag rennen, dan heb ik twee sporten in één!”

EMMA, 8 JAAR (GROEP 5)

“Het leuke aan golf vind ik dat je punten moet halen, ik kan het ook wel goed want ik heb het vaker gedaan samen met mijn familie. Ik zou het ook graag beter willen leren, van een professional van het KLM Open bijvoorbeeld. Die kunnen het zo goed! En ik zou het leuk vinden als een golfbaan speeltoestellen voor kinderen heeft, of hindernissen zoals donkere gangen. Dan wordt het nog spannender om de punten te halen!”



SELIA, 11 JAAR (GROEP 8)

“Mijn familie woont in het bos en daar spelen we vaak heidegolf. Nu leer ik het bij GOLF RAAK! een keer zoals het moet, misschien kan ik winnen van mijn familie door de lessen van vandaag. Ik zou gaan golfen als het wat meer was dan alleen een bal in een hole slaan, bijvoorbeeld met hindernissen. Kan dat? Nu vind ik het meer een gezellig spelletje.”



NEDERLANDSE LOTERIJ IS TROTSE PARTNER VAN DE NEDERLANDSE SPORT

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

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

Bedankt, alle spelers van  **NEDERLANDSE LOTERIJ**

SPEEL BEWUST 18+ NEDERLANDSELOTERIJ.NL

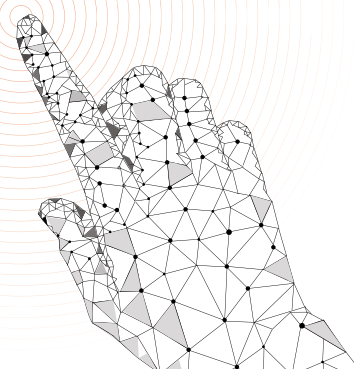




Numa

Digitale strategie & implementatie

**De juiste digitale keuzes
maken in een snel
veranderende wereld.**



NUMA.NL

Digitale strategie & implementatie

Uitgelicht

2
NOV

Cursus Jeugdcoach 1 (NGF)

Deze cursus brengt je de benodigde (didactische) vaardigheden bij om spelenderwijs met jeugd aan de slag te kunnen als jeugdbegeleider. Je begeleidt en ondersteunt de pro bij groepstrainingen. Het doel is het verhogen van het aantal begeleide trainingsuren. De jeugdbegeleider is een extra paar handen en voeten voor de pro en neemt zo werk uit handen met gerichte tests en oefeningen. Dat kan in baantrainingen, maar ook tijdens trainingen op oefenfaciliteiten.

12
NOV

IPC Module Gras & Beplanting (NGA)

Tijdens de module Gras & Beplantingen kun je kennismaken met de veertig meest voorkomende boom- en struiksoorten op de golfbaan. Je leert ze herkennen en wat de eigenschappen zijn van deze soorten, zowel de winter- als zomerkenmerken. Je leert in welke periode bomen gesnoeid worden, het benoemen van de randvoorwaarden voor begeleidingssnoei en op de juiste wijze de takken af te zagen.

28
OKT

Smart2move (PGA Holland)

Smart2Move heeft een team van experts die gespecialiseerd zijn in biomechanica en de analyses van de grondreactiekracht. De cursus van in totaal acht uur helpt teaching professionals om inzicht te krijgen in de basis van dit vakgebied.

4
DEC

Besturen in golf (NGF)

De NGF wil nieuwe bestuurders en clubmanagers een vliegende start geven en heeft een workshop ontwikkeld die hen meeneemt door de wereld van golf. Er wordt stilgestaan bij tal van actualiteiten. Ook bij onderwerpen die normaliter niet zo snel op het netvlies staan, maar wel zeer relevant kunnen zijn bij de verantwoordelijkheden als nieuwe bestuurder of manager.

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

Transfers april - september 2019

Emilio Dellanzo van de PGA's of Europe is head professional bij Prise d'Eau Golf geworden en lid van het managementteam.

Renée Pronk is de nieuwe head professional op Dirkshorn.

Wilbert Bruins Slot heeft Dirkshorn verruult voor Golfclub Westwoud.

Niels Verheij heeft BurgGolf De Berendonck verlaten, Wim van Middelaar volgt hem op als de nieuwe manager.

Per 1 september is Alexander de Vries gestart als projectleider Golf & Sport bij De Ridder.

Golfprofessional Rita van Campen is van Golfclub Amstelborgh naar Hooge Graven Golfclub verhuisd.

Erica den Hartog is clubmanager bij de Twentsche Golfclub sinds 1 oktober.

Per 1 januari 2020 gaat golfprofessional Arnoud van Opijnen naar de Sallandsche Golfclub.

Marc Brorens is de nieuwe general manager van Het Rijk van Sybrook.

Boy van den Dungen is de nieuwe general manager bij Het Rijk van Nijmegen.

Golfsociëteit De Lage Vuursche heeft zich aangesloten bij de NVG.

Wil je een transfer bij jouw club melden?

Stuur die dan per e-mail naar: communicatie@ngf.nl.

Alexander de Vries was eerder manager bij De Batouwe en Het Rijk van Sybrook, nu werkzaam bij groenvoorziener De Ridder.



Wat wil de golfer?

Was will das Weib? Sigmund Freud, de grondlegger van de psychoanalyse, moest het antwoord op die vraag schuldig blijven. ‘De grote vraag waarop ik ondanks de dertig jaren dat ik de vrouwelijke ziel heb bestudeerd nog geen antwoord heb kunnen vinden is: wat wil de vrouw?’ Ik denk dat de beroemde zielenknipper veel te diep groef want het antwoord was en is tamelijk eenvoudig. Meer daarover later in dit stukje. Eerst een andere vraag: Wat wil de golfer? In deze Golfmarkt en ook in veel vorige edities duikt die vraag voortdurend op, vooral omdat er nogal wat golfers zijn die de sport vrij snel weer verlaten. In dit nummer wordt daarom een nieuw en grootschalig onderzoek aangekondigd naar product-differentiatie. Het doel: in beeld brengen wat golfers willen, want als je weet wat je klant wil, kun je hem beter binden. Ik juich zulke kostenverslindende onderzoeken altijd van harte toe maar ook het antwoord op de vraag *Wat wil de golfer?* is tamelijk eenvoudig. Toen ik een jaar of 35 terug met golf begon, wilden golfers maar één ding: golfen! We waren zielsgelukkig dat we na een paar jaar wachtlijst lid mochten worden van een club, betaalden een dikke jaarcontributie, waren dankbaar voor iedere starttijd die we konden krijgen en we sloten vrolijk aan in de file op de eerste tee. We lieten ons door de pro tegen wie we als beginnertjes huizenhoog opkeken – *wat slaat hij die bal jaloersmakend mooi en ver!* – een veel te duur starters-setje aansmeren. We namen series lessen in aanloop naar het gevreesde Golfvaardigheidsbewijsexamen. Met het Golfvaardigheidspasje vol trots in de achterzak stonden we uren ballen te slaan op de drivingrange in de hoop onze handicapjes naar beneden te krijgen. En ’s nachts droomden we met een blaar op de linkerduim van een hole-in-one. Wat willen veel beginnende golfers anno 2019? In een weekend maar liever nog in een paar uurtjes hun baanpermissie halen. Vervolgens niet te veel les nemen, weinig oefenen en vooral veel holes-in-one maken. Starten op het

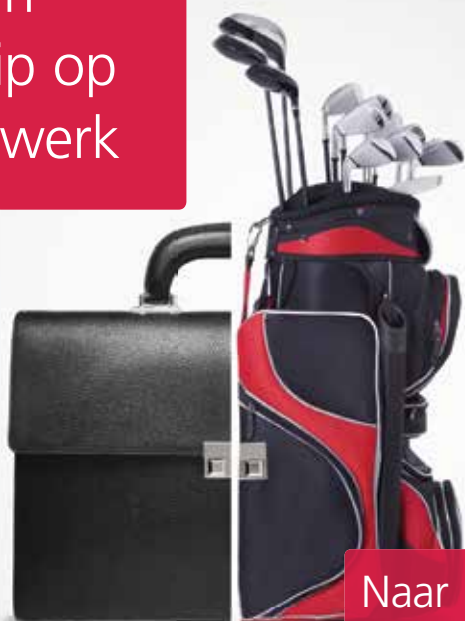
tijdstip dat hun het beste uitkomt en als het even kan op een mooi onderhouden baan waar niet te veel andere golfers in de weg lopen. Golfers willen en eisen tegenwoordig veel. Dat kunnen ze ook want de markt is volwassen geworden, de vraag naar golf is niet langer groter dan het aanbod. Het is nu heel lastig golfers te binden, met name de voor golfbanen zo belangrijke generatie X, 31-50 jaar, geeft er doorgaans weer snel de brui aan. Zoals bekend wordt generatie X ook wel de patatgeneratie genoemd want *zij werden vrijgelaten in hun keuzes, hadden veel mogelijkheden en zelfontplooiing stond centraal. Levensgeluk, “je eigen ding doen en jezelf zijn”*

werden de belangrijkste waarden. Door de onderhandelingscultuur en het gebrek aan dwang en verplichtingen, verviel een deel van de jongeren snel in passiviteit. Lamleedige en verwende slappelingen dus die alles op hun manier willen, dus ook golfen waar en wanneer het ze uitkomt, op een manier die zij leuk vinden en vooral zonder er veel moeite voor te doen. Ik zou denken: jammer in vredesnaam niet zo, X’jes, maar pas je een beetje aan, span je in om golf echt onder de knie te krijgen, neem les, leer afzien op de driving-

range, dan komt de beloning en ga je ervaren hoeveel levensgeluk die prachtsport kan brengen. Zo ontloop je misschien ook die burn-out en/of bore-out waar jullie X’jes bij bosjes door getroffen worden. Kun je de moeite om golf te leren niet opbrengen, blijf dan lekker weg van de golfbaan en ga elders “je eigen ding doen en jezelf zijn”. Maar ik ben geen golfbaaneigenaar die de begroting rond moet krijgen of voorzitter van een vereniging die dringend leden nodig heeft. Die moeten noodgedwongen de oortjes laten hangen naar generatie X die in alles bevestigd wil worden, volop aandacht verlangt en voortdurend geaaid en gepamperd wil worden. En daarmee kom ik meteen ook bij het beloofde antwoord op de vraag *wat wil de vrouw?* Veel van wat generatie X ook wil, en daarnaast heel veel liefde en een klein beetje productdifferentiatie tussen de lakens. Dan kun je ze binden, misschien niet voor eeuwig maar toch zeker voor langere tijd.

‘LAMLEEDIGE
SLAPPELINGEN DUS
DIE ALLES OP HUN
MANIER WILLEN,
DUS OOK GOLFEN
WAAR EN WANNEER
HET ZE UITKOMT’

Van
grip op
je werk



Naar
grip op
je spel

Haal meer uit je
informatie, tijd én
leven.

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

RICOH
imagine. change.

COLOFON

GolfMarkt verschijnt tweemaal per jaar en wordt verspreid onder vrijwilligers en professionals binnen de golfbranche.

Redactie

Mari Trini Hermoso, Karianne van der Zant

Aan dit nummer werkten mee:

NGF: Eefje Kievits, Jaco Schippers, Jeroen Stevens, Chris Veldkamp en Lisa van Kampen

PGA Holland: Jim van Heuven van Staereling

NVG: Lodewijk Klootwijk

NGA: Monique Madsen

Jørg van Caulil, Gerard Louter, Bert van der Toorn, Jan Kees van der Velden

Vormgeving

Saskia van Geijlswijk | www.sasquia.nl

Drukwerk

Quantes, Den Haag

Disclaimer

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

Hoewel deze publicatie met de grootst mogelijke zorgvuldigheid is samengesteld, aanvaardt de NGF geen enkele aansprakelijkheid dat gepresenteerde gegevens incorrect en/of onvolledig zijn.

Aan de inhoud van deze publicatie kunnen op geen enkele wijze rechten worden ontleend. Overname van teksten en cijfermateriaal is alleen toegestaan voor niet-commercieel gebruik onder de volledige bronvermelding: NGF GolfMarkt. Adverteerders in GolfMarkt zijn als sponsor aan de NGF verbonden.

> **GolfMarkt #16 verschijnt in het voorjaar van 2020.**

GolfMarkt komt tot stand door samenwerking van:



communicatie@ngf.nl



LinkedIn: NGF-Golfmarkt Tel. 030-2426370

Handicap omlaag, spelplezier omhoog



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

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

Hoofdsponsor van het Nederlandse golf

ING 
Private Banking