

VOOR U GESPOT

Binden

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

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

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

Zakelijke kansen

Duurzaam ondernemen voelt als een verplichting maar biedt zakelijke kansen.

Dat is de boodschap van NGF-bestuurslid Richard Kooloos.

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

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

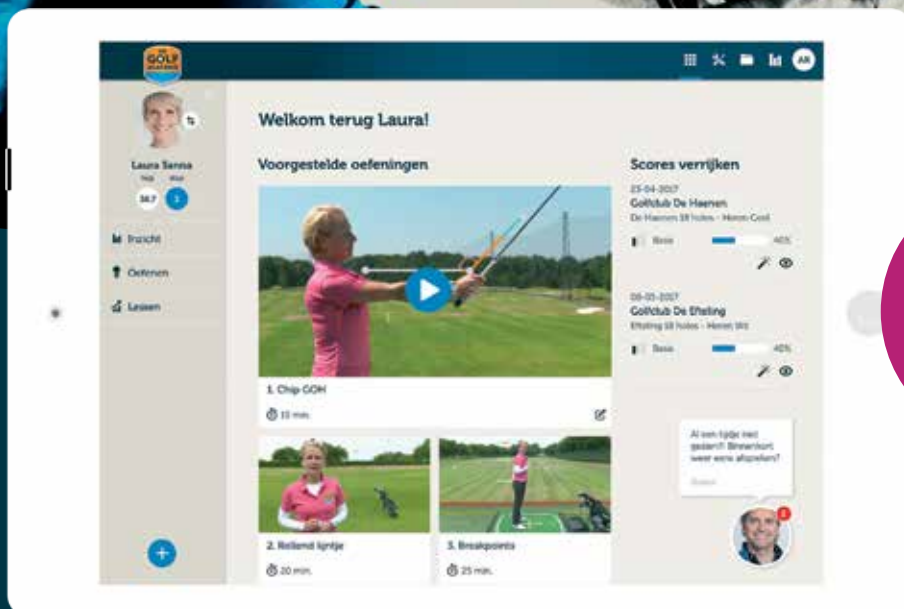
bieden, kun je kostenefficiënter opereren, sturen op klanttevredenheid en ben je beter voorbereid op de toekomst.”

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

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

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





Gratis
voor clubs,
pro's en
leden!

Actievere en betere golfers dankzij De Golf Academie



Volg de ontwikkeling van je leden met het vernieuwde dashboard



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



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

www.degolfacademie.nl

Een initiatief van



Hoofdsponsor van het Nederlandse golf





Ronald Speijer

Golfclub Ockenburgh, Den Haag

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

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

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

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

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

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