

Jong volwassenen op de golfclub

Workshop ALV · 28 November 2026

Golf voor jong volwassenen in 60 minuten

1

De cijfers

Hoe ontwikkelt golf zich binnen de doelgroep jong volwassenen (21-40 jaar)?

2

Behoeftepatronen

Op welke behoeften kan een golfclub inspelen?

3

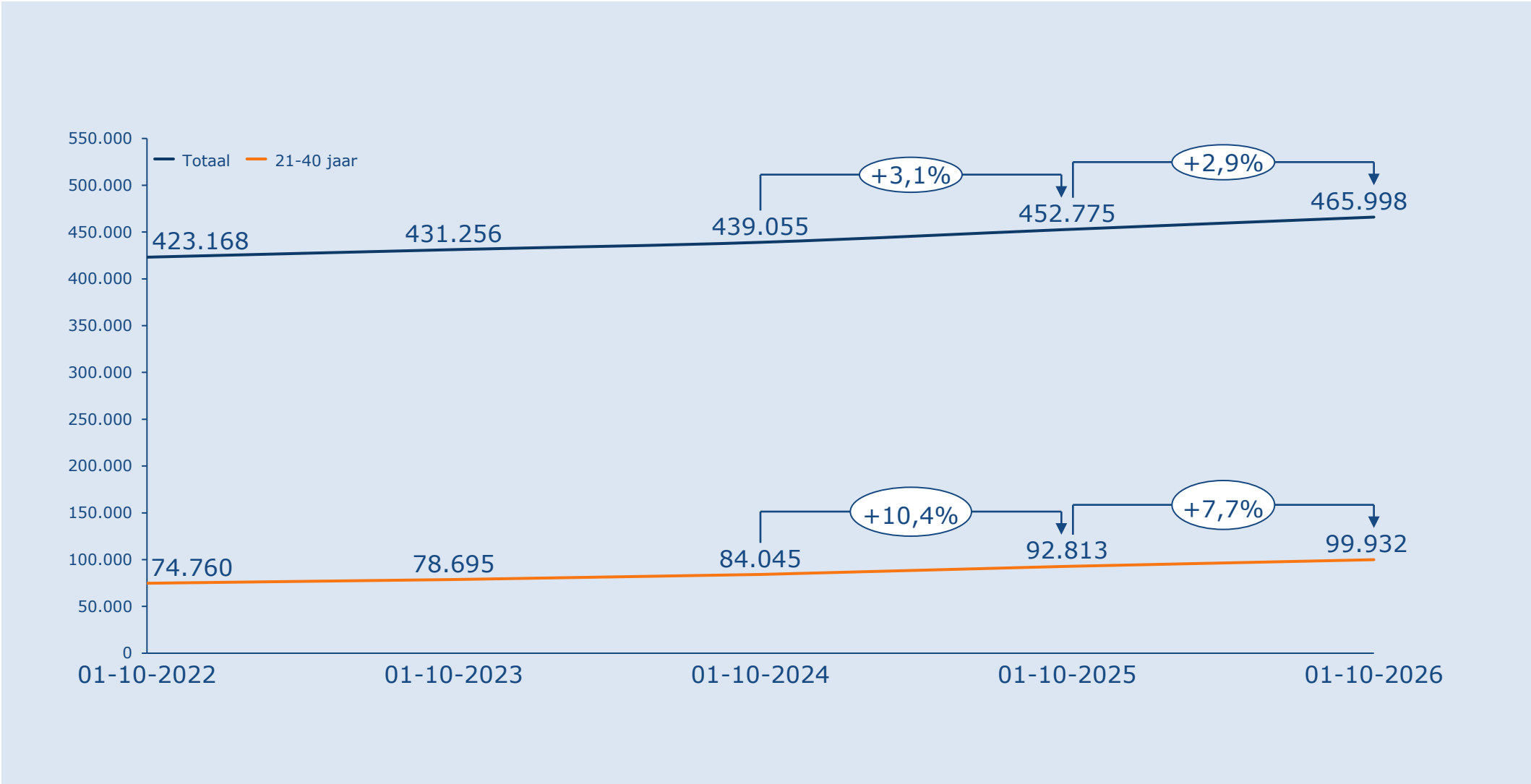
Golfaanbod

Hoe bereiken we ze en welke activiteiten passen?

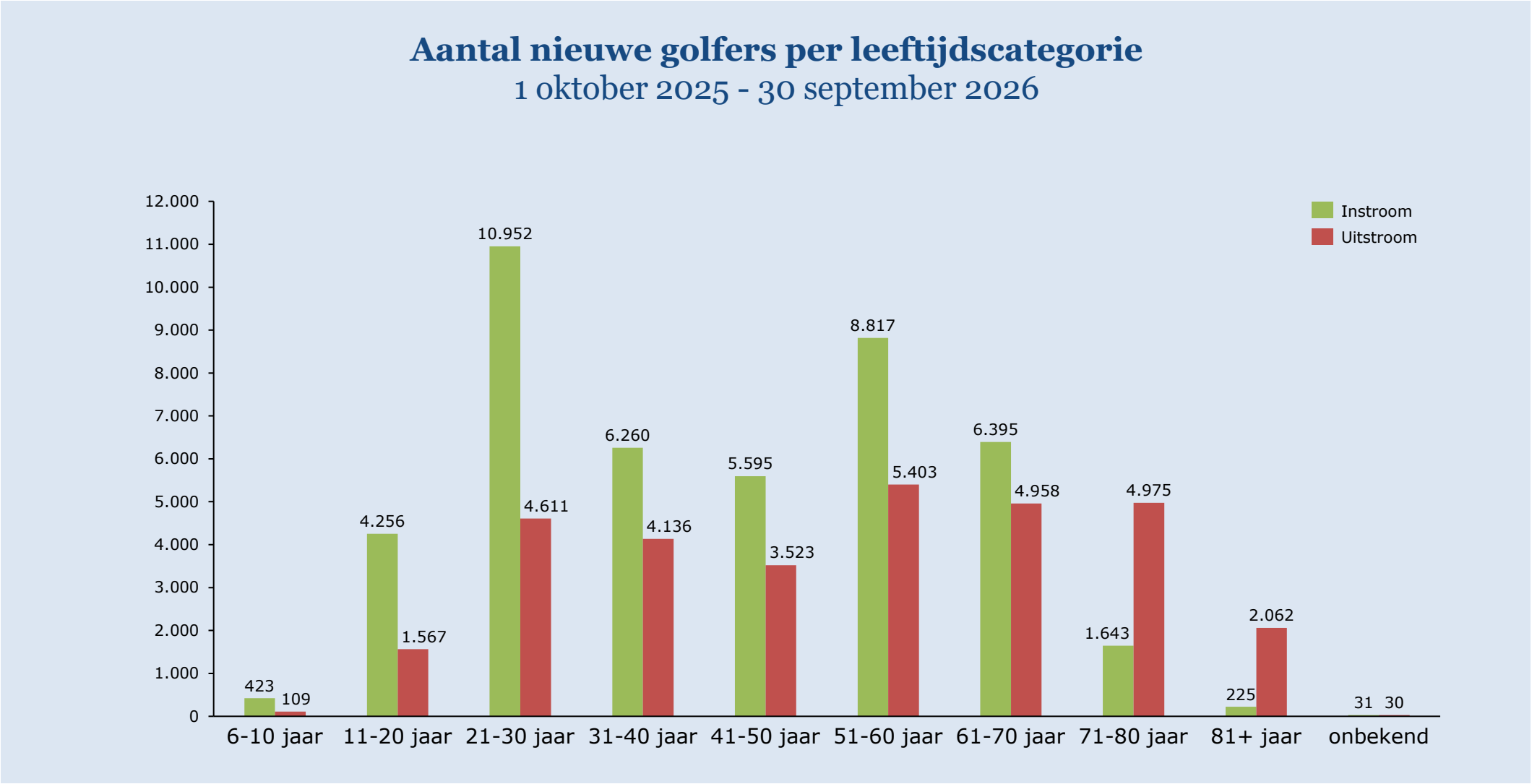
DE CIJFERS

Golf groeit en de doelgroep jong volwassenen groeit het snelst.

Golf groeit, jong volwassenen groeien harder



De grootste instroom is tussen 21 - 30 jaar



De grootste instroom is tussen 21 - 30 jaar



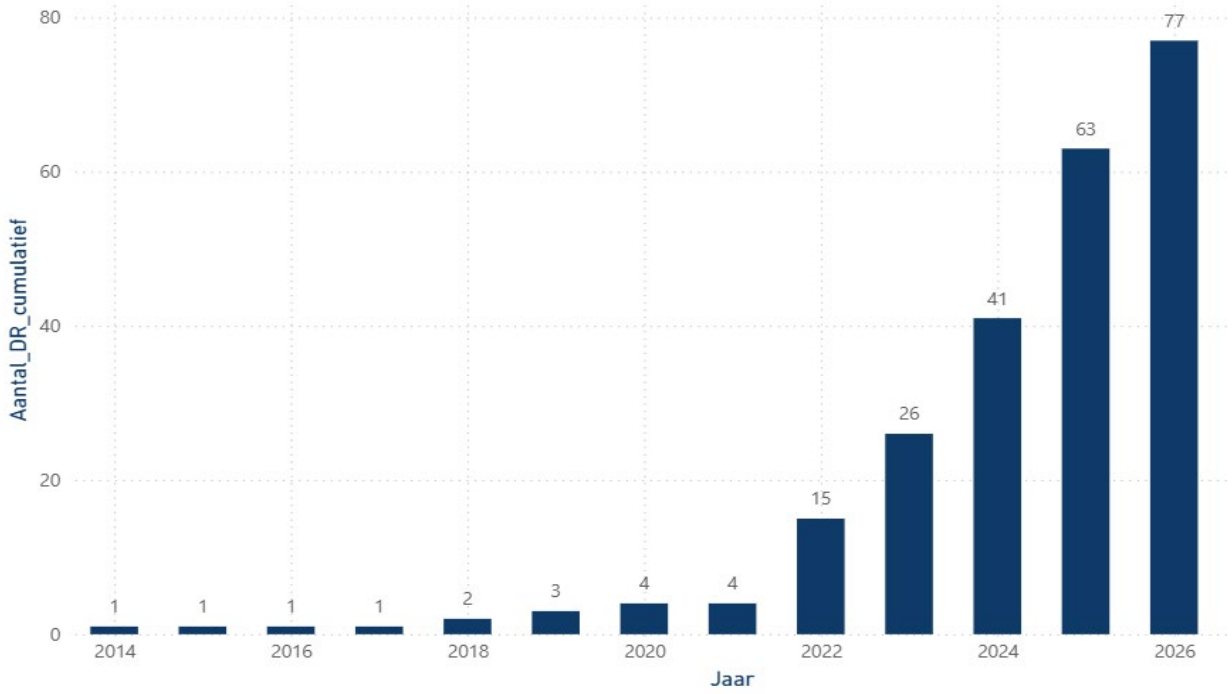
De groei in meer detail

Geslacht						
Bij start:						
	Alle leeftijden			**21-40 jaar**		
Mannen	22.679		66,5%	9.091		75,0%
Vrouwen	11.445		33,5%	3.033		25,0%
Totaal	34.124		100,0%	12.124		100,0%
Na 2 jaar:						
	Alle leeftijden			**21-40 jaar**		
	Mannen	Vrouwen	Totaal	Mannen	Vrouwen	Totaal
Gestopt binnen 2 jaar	14,4%	16,5%	15,1%	15,5%	19,7%	16,6%
Gem. HCP aan het einde van 2 jaar	39,5	44,9	41,2	38,5	44,1	39,7
Gem. aantal Q kaarten in 2 jaar	12,7	7,4	11,0	12,7	5,1	11,0

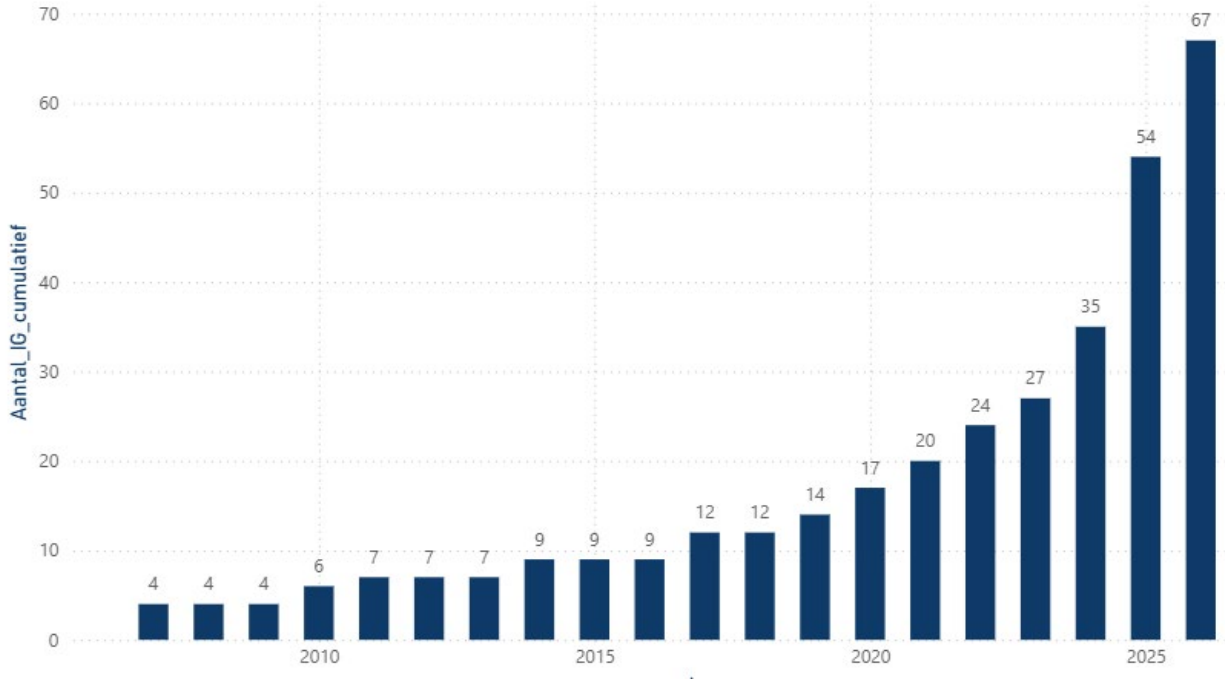
Clubtype						
Bij start:						
	Alle leeftijden			**21-40 jaar**		
Club met gras	17.223		50,5%	4.757		39,2%
Club zonder gras	16.901		49,5%	7.367		60,8%
Totaal	34.124		100,0%	12.124		100,0%
Na 2 jaar:						
	Alle leeftijden			**21-40 jaar**		
	Met gras	Zonder gras	Totaal	Met gras	Zonder gras	Totaal
Gestopt binnen 2 jaar	17,2%	13,0%	15,1%	21,8%	13,2%	16,6%
Geswitcht van clubtype	2,2%	16,0%	9,2%	3,4%	12,3%	9,0%
Gem. HCP aan het einde van 2 jaar	40,4	41,9	41,2	38,0	40,7	39,7
Gem. aantal Q kaarten in 2 jaar	13,6	8,7	11,0	13,6	9,5	11,0

Off-course golf

Aantal interactieve drivingranges (cumulatief)



Aantal indoor golfaccommodaties (cumulatief)



BEHOEFTEPATRONEN

Demografie vertelt wie ze zijn. Behoeftepatronen vertellen waarom en wanneer ze komen.

Dezelfde 27-jarige zoekt op dinsdag rust en op vrijdag een feestje.

Vijf behoeftepatronen van de jonge golfer

- Opladen
- Samen uit
- Beter worden
- Netwerken
- Beleven

Goede voorbeelden: Opladen

Opladen

Zoekt: buiten zijn, hoofd leeg, even offline

Moment: doordeweeks na werk of studie



Foto: Gijs van Berkel

Goede voorbeelden: Samen uit

Samen uit

Zoekt: vrienden, gezelligheid, een drankje erbij

Moment: vrijdagavond, weekend



Goede voorbeelden: Beter worden

Beter worden

Zoekt: leren, meten, een doel halen

Moment: (vaste) trainingsavond, ook in de winter



Goede voorbeelden: Netwerken

Netwerken

Zoekt: contacten, zakelijke relaties, carrière

Moment: ochtend of lunch, met collega’s



Goede voorbeelden: Beleven

Beleven

Zoekt: events, sfeer, iets om te delen

Moment: een paar keer per seizoen

Goede voorbeelden: Tennis & Padel



PADEL OP DE VERENIGING

Padel in Nederland

Van 475 naar 3.523 banen in vijf jaar

876.000*

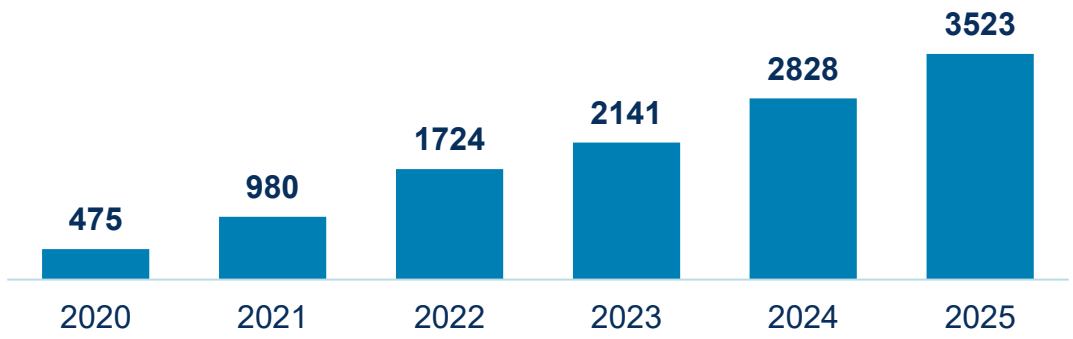
mensen speelden in 2025

25–34 jaar was de grootste groep*

451

verenigingen met padel

Padelbanen in Nederland



Wat levert het de club op?

Meer leden en een breder aanbod

Clubs met tennis én padel groeiden harder.
Leden kregen er een sport bij.

Flexibel spelen en extra inkomsten

Losse baanhuur levert extra omzet op. Bij tennis én padel draait 88% zwarte cijfers, bij alleen tennis 76%.

Van tijdelijk naar blijvend lid

43% bleef lid na de Zomer Challenge 2022, een tijdelijk aanbod voor tennis en/of padel.

Onze conclusie: clubs met tennis én padel zijn op belangrijke punten vitaler.
De integratie van padel vraagt om keuzes in doelgroep, aanbod en clubcultuur.

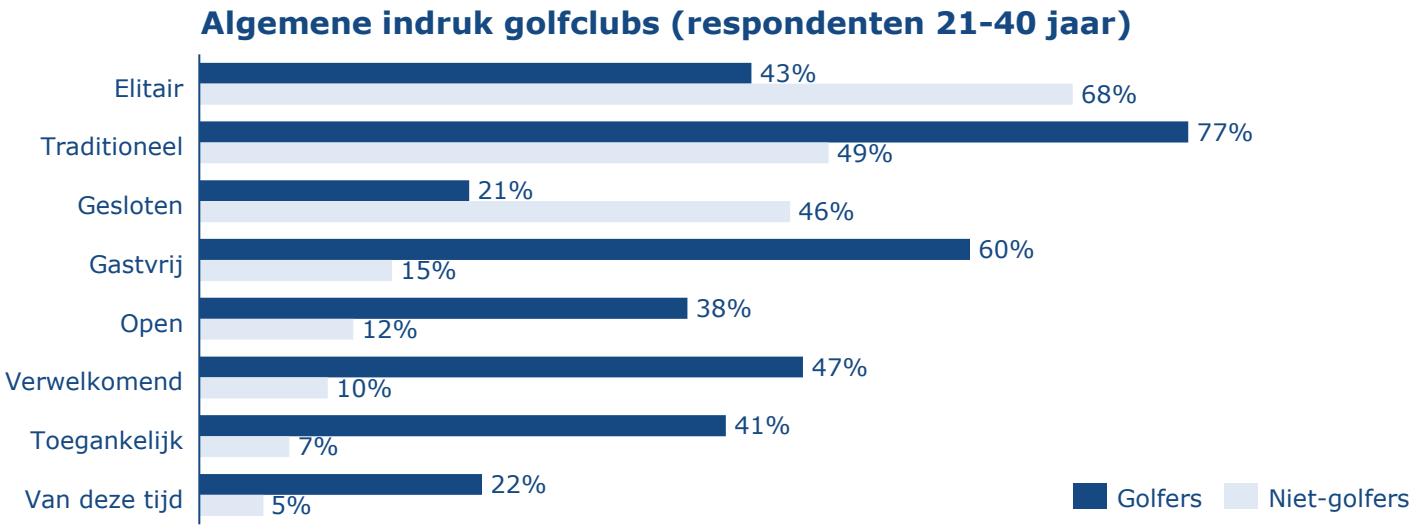
* Onder KNLTB-geregistreerde spelers. Bronnen: KNLTB/EY, Padel in Cijfers 2025 · KNLTB Jaarverslag 2024 en Verenigingsmonitor 2025 · NOC*NSF

GOLFAANBOD

Jong volwassenen zoeken naar een sport voor hen. Golf voldoet lang niet altijd aan dat beeld.

Wat houdt ze nu tegen?

Drempel	Wat ze ervaren
Tijd	18 holes plus borrel kost een halve dag
Geld	Entree en jaarcontributie in één keer
Verplichting	Meteen volledig lid moeten worden
Cultuur	Regels, dresscode, ‘is dit wel voor mij?’
Herkenning	Geen leeftijdsgenoten te zien



Hoe bereik je dan de jong volwassenen?

Off-course is de voordeur

In de VS begint ca. twee derde van de nieuwe baangolfers off-course. Zet range, simulator en par-3 in als eerste kennismaking.

Vrienden werven vrienden

Vrienden motiveren het meest, influencers het minst. Geef jonge leden introductiekaarten en een vriendenkorting.

Ga waar ze al zijn

Hockey- en padelclubs, studentenverenigingen, sportcentra en werkgevers met veel young professionals.

Laat zien wie er al is

Echte jonge leden in korte video’s op Instagram en YouTube. Geen stockfoto’s, geen lege clubhuizen.

Behoeftepatroon: wat kan je bieden?

Behoeftepatroon	Format	Lidmaatschap	Kanaal
Opladen	9 holes (par3) na werk, vrije starttijd	Daluren of 9-holes	Last-minute tijden via app
Samen uit	Scramble met borrel, muziek op de range	Basislid met vriendenkorting	Via vrienden, groepsapp
Beter worden	Lessencyclus, jong volwassen competitie, simulatorcompetitie/event	Leeftijdstarief inclusief lessen	YouTube-tips van de eigen pro
Netwerken	Business breakfast, bedrijfscompetitie	Zakelijk of werkgevers-lidmaatschap	LinkedIn, werkgevers
Beleven	Themaevents, night golf, clubfestival	Rittenkaart of eventticket	Instagram, TikTok, eigen content

DISCUSSIE

Menti-meter vragen

We stellen een aantal vragen. Scan hier je QR-code of vul onderstaande link in bij je browser:

www.menti.com

Code: 44511110

DISCUSSIE

Menti-meter vragen

Wat is het huidige beleid en het huidige aanbod voor jong volwassenen?

Eén antwoord kiezen, dat het beste past bij de golfclub

1. Onze club heeft niet echt een specifiek beleid of aanbod voor jong volwassenen
2. Onze club heeft nog geen beleid voor jong volwassenen maar wil dat wel gaan bieden
3. Onze club heeft een specifiek aanbod voor jong volwassenen
4. Onze club heeft een specifiek aanbod voor jong volwassenen en gebruikt andere communicatiemedia om hen te bereiken

DISCUSSIE

Menti-meter vragen

⚠ Welke perceptie of gewoonte houdt een 25-jarige bij ons als eerste tegen?

1. Tijd voor golf
2. Geld
3. Verplichting
4. Cultuur
5. Herkenning/leeftijdsgenoten
6. Anders

DISCUSSIE

Menti-meter vragen

Welke need state past het best bij onze golfclub en welke juist niet?

In volgorde van passendheid zetten

1. Opladen
2. Samen uit
3. Beter worden
4. Netwerken
5. Beleven

DISCUSSIE

Menti-meter vragen

⚠ Wat zijn de belangrijkste drempels om ons als club te richten op doelgroep jong volwassenen?

Twee antwoorden kiezen

1. Kost te veel tijd
2. Er is geen noodzaak
3. Is te moeilijke doelgroep
4. We weten niet hoe
5. Golf past minder goed
6. Anders

DISCUSSIE

Menti-meter vragen

Hoe kan NGF ondersteunen bij het beleid en de activiteiten voor jong volwassenen?

Meerdere antwoorden kiezen

1. Onderzoek en analyses van deze doelgroep
2. Goede voorbeelden van andere clubs
3. Communicatie/bereiken van de doelgroep
4. Verdiepende workshop over deze doelgroep
5. Anders, namelijk (open antwoord)
6. Geen ondersteuning nodig

Vijf stappen voor morgen

1 **Ken je cijfers.** Leeftijdsopbouw, instroom en uitstroom van 21 - 40 jarigen.

2 **Geef jongeren de pen.** Een werkgroep van jonge leden ontwerpt mee.

3 **Kies één of twee behoeftepatronen.** Welke passen bij onze baan en cultuur?

4 **Start één pilot.** Komend voorjaar, klein en zichtbaar.

5 **Meet en vertel.** Deelname, doorstroom naar lidmaatschap en de verhalen erachter.

AFSLUITEND

Meer inspiratie en concrete handvatten voor strategie-ontwikkeling?

Meld je aan voor de ééndaagse workshop op 22 januari (QR-code).