

NGF



Golf
SAMEN VRIJUIT
Spelen

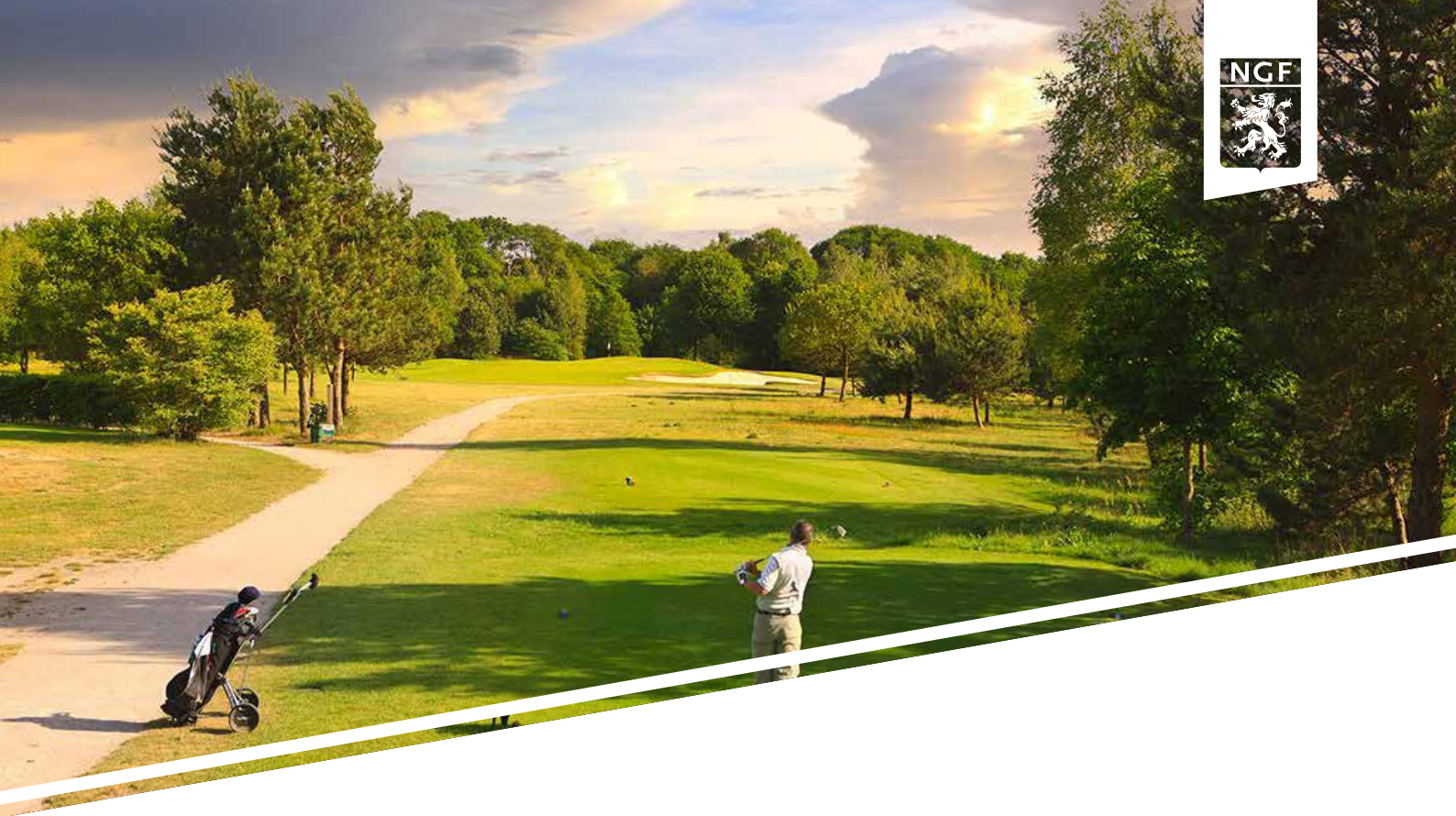
MEER DOOR BETER GOLF

april 2016

MEER DOOR BETER GOLF

1. Inleiding	3
2. Ontwikkelingen in de samenleving	4
3. NGF-overtuigingen	5
4. Noodzakelijke verbeteringen	6
5. Rol van de NGF	8
6. Meer door beter golf, de speerpunten	9
7. Doelstellingen	11
8. Marketing van de golfsport	13
9. De NGF-organisatie	14
10. Financiën	15
11. Colofon	17





1. INLEIDING

Golf in Nederland zit in de tweede eeuw van zijn bestaan. Wat decennialang een elitaire aangelegenheid was, groeide uit tot een sport die door vrouwen, mannen, meisjes en jongens uit brede lagen van de bevolking wordt beoefend. Vanaf de jaren tachtig groeide golf op spectaculaire wijze, maar van een wildgroei is nooit sprake geweest.

Volgens hoogleraar sportontwikkeling Maarten van Bottenburg is een van de redenen daarvoor dat de infrastructuur zo goed was, dat op de bestaande clubs voldoende plek was voor veel van de nieuwe golfers. Voor mensen die geen lid wilden of konden worden, introduceerde de NGF in 1986 het Golfvaardigheidsbewijs waarmee zij zonder clublidmaatschap op de meeste banen konden spelen. Een derde factor voor een gezonde groei was de relatief snelle toename van het aantal banen, waarvan een behoorlijk deel een commercieel karakter had.

Met de groei nam ook de diversiteit toe. Naast de bekende 'traditionele' golfers, kwamen er ook vrije golfers. En verenigingen met een eigen baan kregen concurrentie van meer commerciële banen.

In deze ontwikkeling heeft de NGF er steeds naar gestreefd om alles wat in Nederland golf was onder één paraplu te houden. Dat is gelukt, ondanks of misschien

zelfs wel dankzij de nodige discussies. Die gesmede eenheid betekende ook dat golf in het algemeen en de NGF in het bijzonder de inmiddels ingezette afvlakking van de groei niet als een vaststaand feit accepteerden, maar als een nieuwe uitdaging beschouwden. De problemen waarmee clubs en banen de afgelopen jaren te maken hebben, worden ook door de NGF aangepakt via onder andere advies en diverse programma's. De conclusie moet echter ook zijn dat er nog een hoop werk te verzetten is.

Om golf in Nederland toekomstbestendig te krijgen, is er een visie nodig op de totaalontwikkeling van golf. De NGF heeft een visie ontwikkeld en vervat in een kort en bondig beleidsdocument. Een en ander dient in detail uitgewerkt te worden, wat er uiteindelijk toe moet leiden dat de golfwereld bestaande knelpunten wegneemt en de kansen die er al zijn, beter gaat benutten.

2. ONTWIKKELINGEN IN DE SAMENLEVING

Er is een aantal ontwikkelingen in de samenleving dat voor golf van belang is:

- Bewegen, gezondheid en natuur nemen een steeds belangrijkere plaats in.
- Nederland vergrijsst in rap tempo.
- Open gemeenschappen zijn in, gesloten varianten zijn uit! Of je nu exclusief wil zijn of voor iedereen: toegankelijkheid, transparantie en verantwoordelijkheid nemen zijn in beide varianten noodzakelijk.
- Mensen willen sporten wanneer het hen uitkomt, in een bij voorkeur licht sociaal verband zonder al te veel (langetermijn-) verplichtingen.

Om op deze ontwikkelingen in te kunnen spelen c.q. deze kansen te kunnen benutten, is volgens de NGF een verandering in de golf(club)cultuur noodzakelijk, waarbij de (individuele) golfer centraal staat.





3. NGF-OVERTUIGINGEN

Het beleid van de NGF voor de komende jaren is vooral gericht op de noodzakelijke verandering. Aandacht voor 'beter' (inhoud/kwaliteit/lange termijn) moet leiden tot 'meer' (o.a. aantal actieve golfers). Daarbij staan de volgende overtuigingen aan de basis.

- Golf heeft het in zich een bijdrage te leveren aan voorgaande beschreven ontwikkelingen in de samenleving.
- Golf is een gezonde, sociale buitensport die geschikt is voor alle leeftijden en niveaus, mede door het unieke handicapsysteem.
- Golf is een groene, duurzame sport in de natuur. De golfwereld beheert ruim 10.000 ha en de NGF voelt zich niet alleen verantwoordelijk maar ziet ook kansen om sport en natuur te verbinden.
- Nederland heeft met zijn vele, verschillende golfaccommodaties een goede infrastructuur waardoor golf in veel vormen kan worden aangeboden.
- Hoe meer succesbeleving, hoe langer iemand verbonden blijft aan de sport. Het is dus van belang dat nieuwe golfers goed worden opgeleid en dat bestaande golfers sportief uitgedaagd blijven tot en met het allerhoogste niveau van professional. Mede dankzij de ruim 600 gekwalificeerde golfprofessionals kan dat.
- Topsport en breedtesport zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Goede prestaties van de Nederlandse top dragen bij aan de beleving en het plezier van golfers en beïnvloeden het imago van de sport positief.

4. NOODZAKELIJKE VERBETERINGEN

Om 'meer door beter golf' te bereiken, is de NGF ervan overtuigd dat we op een aantal terreinen (nog verder) moeten verbeteren met hulp van elkaar.

Toegankelijkheid

Golf is in brede zin in veel gevallen niet toegankelijk. Dat zit hem in de aard van de sport (moeilijk, ingewikkelde regels, eeuwenoude tradities, handicapsysteem, etc.) maar ook in de manier waarop golf in Nederland is georganiseerd. Denk daarbij aan het gesloten karakter van veel clubs (geen 'open' club filosofie), een te eenzijdig aanbod (tariefstructuren) en de organisatiestructuur van accommodaties. Het ontbreken van één loket (golfpro's, horeca, vereniging, baanmanagement, etc.). De golfer staat niet centraal.

Zowel de sport zelf als de accommodaties zullen (nog) meer open moeten staan om in te spelen op de veranderde en diverse vraag van de individuele golfer. Als alle belangrijke partijen in de markt (clubs, banen, pro's en hun overkoepelende organisaties) erin slagen golf toegankelijker en laagdrempeliger te maken, kun je (groepen) mensen aanspreken die nu niet bereikt worden. Veel mensen denken niet aan golf als sport totdat ze er serieus mee aan de slag gaan en de sterke kanten ontdekken. Het is van belang dat nieuwe spelers op een aantrekkelijke, sportieve en eigentijdse manier de eerste stappen zetten en dat ze ook meteen ervaren dat banen en clubs producten hebben die passen bij wat ze willen (betalen). Banen kunnen daarnaast veel meer zijn dan alleen maar een plek waar gegolfd wordt: de open golfclub.

Leeftijds- en geslachtsopbouw

Golf is een sport voor alle leeftijden. Dat het vooral actief beoefend wordt door mensen ouder dan 55 jaar, betekent dat we moeten investeren in de leeftijdsgroepen daaronder. De afgelopen jaren neemt het aantal golfende kinderen en vrouwen af. We moeten hen met het hele gezin zien te verleiden (weer) naar de golfbaan te komen. Golf als familiesport. Dat is niet eenvoudig maar voor de lange termijn wel noodzakelijk. Daarmee zeggen we nadrukkelijk niet dat de 'belangrijkste' groep, de 55-plussers, geen aandacht verdient. Behoud je bestaande basis maar investeer in een noodzakelijk verjonging, is het devies.

Behoud van bestaande en introductie van nieuwe golfers

Jaarlijks stromen er tussen de 30.000 en 40.000 mensen uit golf. Voor een deel is dat natuurlijk verloop maar voor een heel groot gedeelte omdat ze de interesse in de sport zijn verloren. Dat heeft een groot aantal oorzaken en spelniveau is daar zeker één van. Te veel mensen die de afgelopen 15 jaar met golf zijn begonnen, zijn nooit vaardig geworden. Enerzijds door een matige opleiding zonder goed vervolg en anderzijds doordat ze er te weinig tijd in hebben willen/kunnen stoppen. Het is zaak iedere nieuwe golfer de best denkbare opleiding te geven en bestaande golfers actief te houden door in hun sportieve carrière te investeren. De golfbanen, -clubs en -professionals spelen hierin een belangrijke rol.





Maatschappelijk verantwoord beheer

In een wereld die vol gaat voor natuur, milieu en mens, heeft golf een enorme troef in handen. De samenleving (bijvoorbeeld natuurbewegingen) verwacht goed beheer van golfbanen en de wetgeving stelt grenzen. Niet alleen een reductie in gebruik van gewasbeschermingsmiddelen maar vooral ook de transparantie in het beheer, moet een intrinsiek doel van de golfwereld worden. Daarnaast zijn ook watergebruik, bemesting en energieverbruik thema's die de golfwereld raken. Als we ons nog meer bewijzen als een goed en duurzaam beheerder van al die mooie natuur, heeft de sport daar veel baat bij. Het is dan ook niet de vraag óf we moeten inzetten op duurzaam beheer maar meer hoe we met duurzaam beheer ervoor zorgen dat de speelkwaliteit van golfbanen op een goed niveau blijft.

Verzakelijking van de golfbanen

In tegenstelling tot vrijwel alle andere sporten zijn de golfaccommodaties in 95% van de gevallen in eigen beheer. Zowel de investeringen als de exploitatie komen vrijwel altijd uit de private sector. Daar komt nog bij dat een golfaccommodatie zowel qua investering als in

exploitatie vaak kapitaalintensief is. Tel daarbij op dat de samenleving steeds juridischer wordt en openheid van zaken verwacht en je komt er automatisch op uit dat de exploitatie van golfbanen steeds meer kennis en een langetermijnvisie vereist. Wat overigens nadrukkelijk niet betekent dat er afscheid moet worden genomen van verenigingsstructuren en vrijwilligers.

Besef en bereidheid tot verandering

Last but not least: mensen laten beseffen dat verandering noodzakelijk is, is al lastig. Voor elkaar krijgen dat iedereen bereid is daadwerkelijk te veranderen, is nog lastiger maar wel een absolute voorwaarde. De golfwereld is vrij traditioneel en kenmerkt zich door veel bestuurders en vrijwilligers van 65-plus. Zij vertegenwoordigen ontegenzeggelijk een belangrijk deel van de huidige golfers maar niet de toekomstige generatie. Een open houding ten opzichte van de golfers van de toekomst is van groot belang. Om bovenstaande veranderingen in gang te zetten zijn bestuurlijke vernieuwing en verjonging gewenst en zullen bestaande structuren op de schop moeten.

5. ROL VAN DE NGF

Om tot bovenstaande verbeteringen te komen, ziet de NGF een nadrukkelijke rol voor zichzelf weggelegd. Daarbij stelt zij zich een aantal voorwaarden.

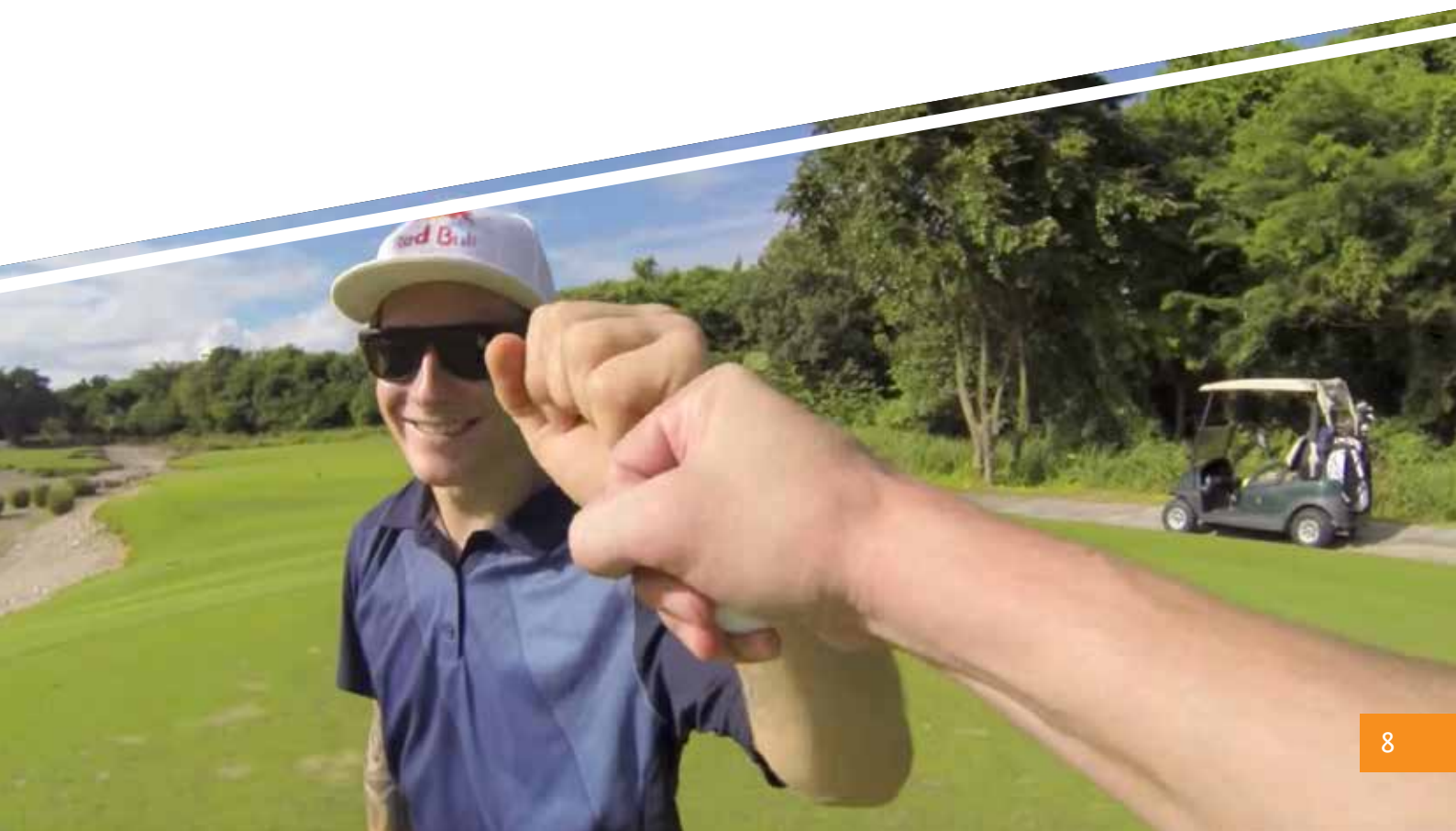
- De individuele golfer staat centraal. Samenwerking met de golfbanen, -clubs en andere stakeholders is daarbij het uitgangspunt. Alleen door samen te werken met partijen binnen en buiten de golfwereld zal de impact groot genoeg zijn om daadwerkelijk veranderingen door te kunnen voeren en de golfer te kunnen bedienen.
- De NGF heeft vanuit haar DNA veel kennis van de golfsport en van de inrichting en beheer van golfbanen. Hier wil zij dan ook het merendeel van haar aandacht op richten en middelen aan besteden.
- Het is niet realistisch te verwachten dat de huidige organisatie en middelen aanzienlijk kunnen groeien.

Bij de NGF is het besef en de bereidheid tot verandering aanwezig. Het gaat de komende jaren om toegankelijkheid, leeftijds- en geslachtsopbouw,

behoud van bestaande golfers, de introductie van nieuwe golfers en verantwoord beheer gericht op behoud van speelkwaliteit. Daarom richt de NGF zich de komende jaren vooral op: Jeugd & Families, Sportief beleid, Duurzaam beheer en Topsport. En structurele ontwikkelingen in deze vier onderdelen kunnen alleen plaatsvinden met een goede ondersteuning van Marketing & Communicatie.

Als we deze punten prioriteit geven en als we daarin serieus investeren, zijn we ervan overtuigd dat:

- er veel meer golfende kinderen met hun ouders zullen komen;
- het aandeel actieve golfers zal stijgen;
- betere topsportresultaten behaald zullen worden;
- het handicapsysteem meer gebruikt wordt;
- golfbanen duurzaam beheerd worden;
- het imago van de golfsport verbetert.





6. MEER DOOR BETER GOLF, DE SPEERPUNTEN

Hier aangeven wat er per speerpunt moet gebeuren om de doelstellingen te halen, is niet zinvol. Daar zijn concrete jaarplannen voor. We geven wel in grote lijnen per speerpunt aan in welke richting de NGF denkt.

Jeugd- en familiegolf

Met in het achterhoofd de demografische ontwikkelingen zijn er drie redenen om te investeren in jeugd-golf:

1. Voor de korte termijn: om golf als familiesport een kans te geven. Zonder jeugd geen familiegolf.
2. Voor de middellange termijn: om succesvolle topgolfers voort te brengen. Zonder jeugd geen talentontwikkeling.
3. Voor de lange termijn: om de instroom te waarborgen. Jong geleerd is oud gedaan. Generatie na generatie.

Het is noodzakelijk, gezien de teruglopende cijfers, jeugd-golf op een andere manier aan te pakken. Veel clubs hebben het programma Committed to Jeugd met succes afgerond; inmiddels zijn 75 clubs gecertificeerd. In een aantal gevallen is er meer jeugd gekomen, in de meeste gevallen is er beter golfende jeugd. Op veel golfclubs neemt het aantal jeugdleden echter drastisch af. Het programma Committed to Familie is drie jaar oud en wordt door te weinig clubs omarmd. Clubs worstelen enerzijds met lidmaatschapsstructuren en anderzijds met het organiseren van veel familieactiviteiten wat voor dit programma bijna als voorwaarde geldt. Beide programma's zijn gericht op het actiever maken van bestaande jeugd maar moeten meer op elkaar aansluiten.

Een voorbeeld van invulling hiervan is de jeugdclub RAAK! die begin 2016 is geïntroduceerd. Om kinderen

die niet golfen enthousiast te maken, heeft RAAK! als belangrijkste doel kinderen in vooral de leeftijd van 6 tot en met 14 jaar vier tot vijf keer per jaar in contact met golf te brengen. Daarna is het aan de golfclubs en -banen om deze kinderen (en hun ouders) te verwelkomen. Alleen met een open houding kan het aantrekken van jeugd succesvol zijn.

Sportief beleid

De sport is vooral wat golfers bindt aan de club en baan. Onze overtuiging is dat iedere golfer een sportieve ambitie heeft. En we weten inmiddels dat hoe vaardiger mensen worden vanaf hun allereerste kennismaking, hoe langer ze aan de sport verbonden blijven. Daarmee erkennen we het belang van effectief sportief beleid. Hoe geef je nu sportieve ontwikkeling een centrale plaats in de golfclub? Hoewel het logisch lijkt golfers te helpen bij hun sportieve ambitie, gebeurt dat op menig golfclub te weinig. Er worden jeugdlessen en club-/competitiewedstrijden georganiseerd, maar (te) weinig golfers doen hieraan mee. Met extra aandacht voor dit aspect kan je een wereld winnen.

Ook kan het in 2012 geïntroduceerde 9-stappenplan helpen. Hoewel dit golfcarrièrepad aardig is ingeburgerd en veel positieve feedback krijgt, zijn er nog te weinig mensen die het kennen en ermee oefenen. De individuele golfer is niet eenvoudig te bereiken. Goede voorlichting heeft prioriteit.

Duurzaam beheer

De afgelopen jaren is onder leiding van de NGF gebouwd aan een stevig fundament voor de verduurzaming van golfbaanbeheer. Ook aspecten als baanonderhoud, natuur- en landschaps-, energie- en afvalbeheer en relaties met de omgeving kwamen daarbij aan bod. Door structurele samenwerking met externe stakeholders is in 2015 de Green Deal Sportvelden gesloten. Deze deal, een grote uitdaging, komt erop neer dat het gebruik van pesticiden aanzienlijk moet worden verminderd, voor zover technisch mogelijk. Specifieke uitzonderingen die nodig zijn voor gebruik van pesticiden na 2020, moeten worden geobjectiveerd en gereguleerd. De Green Deal is een vrijwillige sectorafspraken, maar de afspraken zijn niet vrijblijvend. De NGF stelt zaken als voorlichting, zelfregulering, uitwisseling van best practices, (wetenschappelijk onderbouwde) kennis- en innovatieontwikkeling in de aanpak centraal.

De uitdaging in de komende jaren is dat beheerders en bestuurders het pesticidengebruik flink terugbrengen zonder dat de speelkwaliteit daaronder te lijden krijgt. Hiervoor is per accommodatie een visie nodig die vertaald kan worden naar haalbare beheer- en zakelijke doelstellingen. De NGF ondersteunt beheerders daarbij. Over vijf jaar willen we dat 200 golfbanen gebruikmaken van het GEO-programma en dat we de hoeveelheid gewasbeschermingsmiddelen dusdanig hebben teruggebracht, dat de overheid ruimte geeft voor uitzonderingen.

Topgolf

Sinds tientallen jaren organiseert de NGF topsport voor amateurs en sinds 2005, zij het indirect via Golf Team Holland (GTH), topsport voor professionals. De NGF

ziet dat als een van haar kerntaken. Topsport draait op zes pijlers: sporters, coaches, wedstrijden/competities, trainingsomgeving, specialistische omgeving en organisatie/leiderschap.

De NGF heeft de droom dat in 2024 een Nederlandse golfer of golfster een medaille haalt op de Olympische Spelen. Vertaald naar de dagelijkse praktijk betekent dit dat er structureel twee tot drie Nederlandse spelers en speelsters in de top 100 van de wereld moeten meedraaien. Deze ambitie heeft nogal wat consequenties omdat we die nooit zullen halen met de manier waarop een en ander nu is georganiseerd. De mindere prestaties in de afgelopen vier jaar tonen aan dat we alleen succesvol kunnen zijn als er:

1. regie is op de (individuele) programma's;
2. in een competitieve omgeving (begeleid) getraind wordt;
3. een hogere frequentie is van (begeleide) trainingen;
4. vanaf een bepaald niveau (< hcp 4) veel meer aandacht/coaching komt voor speciale skills, via gekwalificeerde coaches;
5. getraind wordt op de juiste accommodaties (in binnen- en buitenland);
6. op de middellange termijn meer jeugdspelers komen;
7. samenwerking is met de golfclubs en -professionals.

Bovenstaande voorwaarden moeten de komende jaren ingevuld worden zonder dat dit leidt tot substantieel hogere kosten.





7. DOELSTELLINGEN

Om niet alleen aan het einde van de beleidsperiode maar ook tussentijds te kunnen evalueren, zijn de volgende ambities met daarbij meetbare doelstellingen geformuleerd.

Jeugd- & familiegold

Ambitie 2024: alle kinderen in Nederland kennen de sport golf en zijn daarmee minimaal één keer in aanraking geweest. Kinderen van ouders die al golfen komen minimaal twee keer per jaar in aanraking met de sport.

1. In 2020 bestaan besturen en commissies uit vrouwen en mannen van wie elk een decennia vertegenwoordigt van 30, 40, 50, 60, 70 jaar.
2. In 2020 zijn er 45.000 kinderen lid van het jeugdgoldprogramma RAAK! en is het aantal jeugdspelers dat lid is van een bij de NGF aangesloten golfclub gestegen naar 20.000.
3. In 2020 is het aantal golfers in de leeftijd 30-50 jaar gelijk gebleven aan het huidige aantal golfers.
4. In 2020 nemen 100 clubs deel aan het Committed to Jeugd-programma.
5. In 2020 hebben 100 clubs een familieprogramma.

Sportief beleid

Ambitie 2024: meer golfers hebben meer plezier en het gemiddelde aantal rondjes stijgt. Golfers nemen frequenter dan nu golfles en het handicapsysteem wordt door meer mensen actief gebruikt.

1. In 2020 hebben 100 clubs sportieve golfambities in hun beleid en doelstellingen opgenomen en propageren golf als sport.
2. In 2020 hebben 125 clubs de cursus Sportief beleid gedaan.
3. In 2020 worden er voor golfers van elk niveau wedstrijdcircuits georganiseerd in samenwerking met golfclubs en -banen.
4. In 2020 is het percentage golfers in Stap 1 of 2 gedaald van 47% (178.000 van de 382.000) naar 35%.
5. In 2020 is het aantal geregistreerde gebruikers in De Golf Academie gestegen van 25.000 naar 100.000.

6. In 2020 gaat de gemiddelde handicap per stap onderverdeeld circa 10% naar beneden.

	NU	2020
Stap 3 (hcp 53,0 - 37,0)	45	41
Stap 4 (hcp 36,0 - 28,1)	33	30
Stap 5 (hcp 28,0 - 20,1)	24	22
Stap 6 (hcp 20,0 - 15,1)	18	16
Stap 7 (hcp 15,0 - 10,0)	13	12
Stap 8 (hcp 9,9 - 5,0)	8	7
Stap 9 (hcp ≤ 4,9)	3	3

Duurzaam beheer

Ambitie 2024: de golfmarkt is zelfregulerend wat betreft pesticidengebruik, waarbij alle golfbanen actief gebruikmaken van een registratiesysteem voor hun beheer. De Nederlandse golfwereld loopt voorop in duurzaam beheer en heeft via onder andere de Green Deal laten zien dat er geen tot nauwelijks pesticiden nodig zijn om een goede speelkwaliteit te kunnen garanderen. De NGF en golfbanen werken actief samen met externe partners om sport (en speelkwaliteit) met natuurbeleving te verbinden.

1. In 2020 zijn er 200 golfbanen die actief deelnemen in het GEO-programma (gecertificeerd of on-course).
2. In 2020 kunnen 200 golfbanen een (substantiële) reductie van pesticidengebruik aantonen in het kader van de Green Deal Sportvelden-monitoring.

Topsport

Ambitie 2024: Nederland wint een medaille op de Olympische Spelen.

1. Twee deelnemers (m/v) aan de Olympische Spelen van 2020 in Tokio.
2. Vier deelnemers (m/v) aan de Olympische Spelen van 2024.
3. In 2020 heeft Nederland minimaal drie spelers op de European Tour.
4. In 2020 heeft Nederland minimaal drie speelsters op de Ladies European Tour.





8. MARKETING VAN DE GOLFSPORT

Golf is een gezonde, sociale buitensport in de natuur die geschikt is voor alle leeftijden en niveaus, mede door het unieke handicapsysteem. Vinden wij... Daarnaast heeft de NGF een aantal geweldige producten ontwikkeld die bijdragen aan de ontwikkeling van de golfsport van nu en van de toekomst. Vinden wij... De golfsport in het algemeen en de NGF in het bijzonder staan voor de belangrijke taak bovenstaande voor het voetlicht te krijgen en te verkopen. Dat is een moeilijke opdracht, maar onmisbaar voor succes.

Het unique selling point van golf moet door alle betrokkenen in de golfwereld structureel, keer op keer onder de aandacht worden gebracht, bij zoveel mogelijk mensen. Ieder vanuit zijn eigen kracht en rol.

Unique selling point

Tijd is schaars en er is steeds minder waardevol contact, met elkaar, met onze kinderen, met onszelf. Veel mensen zijn op zoek naar meer rust. En die is te vinden in onverwacht mooie natuur, lekker buiten. Op een strand, in weer en wind, op een ander continent of in het ochtendgloren. Golf is altijd anders. Soms ben je alleen, om er even tussenuit te zijn of beter te worden. Technisch, mentaal of in het hele spel. Vaker speel je samen en maak je écht tijd voor elkaar. Ongeacht spelsterkte, leeftijd of geslacht. Golfen kun je altijd met elkaar, wanneer je wilt en overal.

De marketingstrategie bestaat uit de volgende pijlers:

- **Pr:** gericht op herpositionering en imagoverandering van de golfsport.
- **Digital & database:** gericht op meer mensen meer laten golfen door hen te informeren, motiveren, activeren en faciliteren.
- **B-2-B:** gericht op ondersteunen van clubs en banen op het gebied van leden werven/behouden, GEO-certificering en imagoverandering.
- **Partnerfinding:** gericht op partners die bijdragen aan imagoverandering en leden werven/behouden.
- **Communicatie:** gericht op de geformuleerde doelstellingen.

9. DE NGF-ORGANISATIE

De NGF is een vereniging van leden die verschillen qua omvang, juridische vorm, soort accommodatie(beheer), etc. Zij vormen de Algemene Ledenvergadering (ALV). De NGF vindt dat zowel golfclubs als golfbanen lid moeten kunnen zijn omdat beide belang hebben bij de ALV-beslissingen. Daarbij is een belangrijk uitgangspunt dat een golfclub of -baan moet bijdragen aan de ontwikkeling van de golfsport. Al in 2016 wordt aan de ALV een voorstel gedaan om tot een andere ledendefinitie te komen met alle daaruit voortvloeiende gevolgen voor statuten en reglementen. In grote lijnen komt het erop neer dat een club een club is en een baan een baan en je kwalificeert je wel of niet.

Bestuur en commissies

Het bestuur van de NGF is eindverantwoordelijk voor het beleid dat goedgekeurd is door de ALV. Commissies en het NGF-kantoor (de 'professionele' organisatie) ondersteunen het bestuur bij de uitvoering van het beleid. Een commissie wordt samengesteld uit mensen met competenties of kennis die niet of in mindere mate vertegenwoordigd is binnen het NGF-kantoor. Zowel bestuur als commissies werken met een aftreedrooster.

NGF-kantoor

Een vereniging met ruim 260 leden die 375.000 golfers vertegenwoordigt, kan niet meer zonder ondersteuning

van een professionele organisatie. Het NGF-kantoor bestaat op dit moment uit ruim 30 fte van wie een groot deel hoog is opgeleid. Het aantal medewerkers is in vergelijking met andere sportbonden aan de lage kant maar de loonkosten zijn, mede door de achtergrond, aan de hoge kant.

In de komende jaren kan het aantal werknemers niet substantieel stijgen. Daar waar een tekort aan capaciteit is, zal gekeken worden naar 'baanrotatie' of het tijdelijk 'uitbesteden' van werk. Ook wordt samenwerking met andere organisaties/sportbonden serieus bekeken. Dit om de werkorganisatie (financieel) flexibel te houden.





10. FINANCIËN

De NGF is door verstandig financieel beleid de afgelopen jaren een gezonde organisatie gebleven. Op dit moment werkt zij met een budget van € 8.500.000 per jaar. De inkomsten komen voor ruim 75% van de individuele golfer. Met een bijdrage van minder dan € 20 per golfer zit de NGF zeker niet hoog ten opzichte van andere 'grote' golflanden en andere Nederlandse sportbonden. Een kleine 10% van de inkomsten is afkomstig uit sponsoring en krap 15% komt uit subsidies.

Met een eigen vermogen van € 4,5 miljoen kan de NGF grote tegenvallers opvangen en voldoet zij aan de door haar zelf gestelde eis steeds een minimum eigen vermogen aan te houden van circa 50% van de jaarlijkse inkomsten. Aan deze norm wordt nu voldaan. De afgelopen jaren is aanvullend € 75.000 per jaar in de begroting opgenomen voor het inflatiebestendig houden van het vermogen. Deze post blijft jaarlijks gebudgetteerd.

De geformuleerde speerpunten met de daarbij horende doelstellingen denkt de NGF te kunnen realiseren binnen het basisbudget van € 8.500.000 (2017). Wel moet er jaarlijks een indexering plaatsvinden om het budget te 'beschermen' tegen inflatie en loonkostenstijging vanuit de Cao Sport.

INKOMSTEN

Subsidie

De NGF verwacht de komende jaren aanzienlijk minder subsidie te ontvangen. Hiervoor zijn drie redenen:

- De huidige topsportsubsidie voor de komende vier jaar vervalt vanwege tegenvallende resultaten.
- De opbrengsten uit de LOTTO-gelden dalen al jaren en er zijn geen tekenen dat dit zal veranderen.
- De subsidies voor 'algemeen functioneren' en 'sportparticipatie' zijn nu voornamelijk gebaseerd op het aantal aangesloten golfers. Dit gaat veranderen. Het effect hiervan is nog niet te voorspellen.

Sponsoring

In 2016 heeft de NGF haar sponsoring weer op het gewenste niveau door het hoofdsponsorchap van ING Private Banking en de contracten met Stern en Deloitte. De verwachting is dat er geen grote aanvullende 'cash' sponsordeals gesloten worden. Via GOLF.NL worden wel meer mogelijkheden voor 'barter sponsoring' gecreëerd.

Bijdrage per lid

Voor 2017 wordt een bijdrage per lid van € 17,50 voorgesteld. Deze bijdrage hoeft behoudens een inflatiecorrectie niet substantieel verder te stijgen in de jaren daarna mits we een redelijk stabiel aantal golfers houden (350.000) en de subsidies niet helemaal naar nul worden afgebouwd in de komende jaren.

Buiten bovenstaande inkomsten moet gekeken worden naar alternatieve bronnen van inkomsten. Daarbij denkt de NGF voorlopig niet aan het verleggen van bepaalde kosten naar de leden.

KOSTEN

Door de toenemende druk op de inkomsten heeft de NGF zich in 2015 gerealiseerd dat het belangrijk is de doelmatigheid van de organisatie en het evenwicht tussen de diverse kostensoorten opnieuw

te beoordelen. Structurele besparingen in combinatie met een zorgvuldig uitgewerkt beleidsplan moeten de organisatie financieel gezond houden.

Een aanzienlijke structurele besparing op het gebied van communicatie is gevonden in het gelanceerde platform GOLF.NL. Een andere structurele besparing moet komen van het effectiever en efficiënter maken van het NGF-bureau. Zonder in detail te treden denkt de NGF het huidige totale kostenniveau structureel te kunnen verlagen door personeel anders in te zetten (op de speerpunten) en door meer te gaan samenwerken met andere (sport)organisaties. Door focus op beleid en doelstellingen kan ook een herverdeling van bestaande kosten plaatsvinden. Naar verwachting kunnen de structuurkosten vanaf het niveau van 2016 geleidelijk worden teruggebracht met € 500.000 op jaarbasis.

Met deze maatregelen en veiligheidsmarges kan gesteld worden dat de financiën van de NGF toekomstbestendig zijn.





11. COLOFON

Koninklijke Nederlandse Golf Federatie

Postadres: Postbus 8585, 3503 RN Utrecht

Telefoon: 030 - 242 63 70

Bezoekadres: Burg. Verderlaan 17, 3544 AD Utrecht

E-mailadres: golf@ngf.nl

Facebook: [NGF.NederlandseGolfFederatie](https://www.facebook.com/NGF.NederlandseGolfFederatie)

Twitter: @NGF_

Linkedin: [NGF-GolfMarkt](https://www.linkedin.com/company/NGF-GolfMarkt)

NGF Informatieplein: <http://ngfinformatieplein.nl>



Golf
SAMEN VRIJUIT
Spelen