

Golf-vakanties nog altijd een groeimarkt - ondanks tanend ledenaantal golfclubs

01-04-2020 15:19



Al vijf jaar daalt het aantal leden van golfclubs. Enkele jaren geleden waren er meer dan 400.000 leden maar nu schommelt het rond de 377.000 leden. Daarmee staat de golfbond nog wel op de derde plaats qua ledenaantallen.

Zou u een golfbaan willen beginnen? Wat zijn de trends die de groei en daling bepalen? Wat zijn de kansen en bedreigingen voor het exploiteren van de golfbaan als recreatieve onderneming?

Trendwatchers raden besturen van golfclubs aan om hun club een verjongingskuur te laten ondergaan en naar een flitsender imago te zoeken om jongeren te interesseren. Volgens hen is golf vooral een seniorensport en is het wegvallen van de groei met name te wijten aan de vergrijzing. Paradoxaal genoeg is de vergrijzing ook een kans voor groei. Ouderen beschikken over vrijetijd en zijn in veel gevallen 'niet onbemiddeld'. Zij zijn op zoek naar zinvolle gezonde ontspanning. Voor veel jongeren echter lijkt golf niet sexy genoeg. Daarbij komt dat het een dure sport is. De jaarlijkse 'fees' voor golfen bedragen gemiddeld tussen de 250-1400 euro, volgens onderzoek van Horwath. Uit onderzoek blijkt bovendien dat de gemiddelde golfer circa 1500 euro per jaar uitgeeft aan lidmaatschapsgeld, fees, consumpties, kleding en reizen. Neemt niet weg dat de golfsport in zo'n tien jaar zich fors heeft ontwikkeld. Desondanks tekenen zich wolken af aan de eens zo strakblauwe hemel.

Zeven succesfactoren:

1. Aantrekkelijk aangelegde baan en verblijfsmogelijkheden
2. Goed bereikbare locatie met voldoende parkeerfaciliteiten
3. Professioneel management en enthousiaste groep vrijwilligers
4. Duidelijke planning wedstrijden en onderhoud
5. Bloeiend ledenbestand golfclub en Businessclub
6. Aanwezigheid van een golfschool (golfpro's)
7. Goede balans tussen clubgolfers en vrije golfers

Golfbaan en vakantiebestemming

De NGF (Nederlandse Golf Federatie) propageert dat de golfsport van maatschappelijke betekenis is in de zin van het bewegen van ouderen en een gezonde fysieke gesteldheid. De golfsport is met name populair geworden door het feit dat het gezonde ontspanning biedt. In veel gevallen kennen golfbanen/golfclubs speciale business clubs waardoor het zakelijke netwerken wordt gestimuleerd. Niet onbelangrijk is verder dat veel golfbanen in mooie natuurgebieden liggen en er meestal mogelijkheden voor recreatieve verblijfsaccommodatie in de buurt zijn zoals bungalowparken of hotels. In dit verband kunnen Landal GreenParks, CenterParcs en Roompot Vakanties genoemd worden. Bekend is eveneens de golfbaan van de Efteling. Via genoemde bungalowparken worden tientallen golfbanen gelinkt aan een vakantiebestemming en worden er golfarrangementen aangeboden. De meeste banen liggen in de provincies Noord-Holland, Zuid-Holland, Brabant en Limburg. Wanneer we de locaties van de banen op de kaart van Nederland bekijken, is snel duidelijk dat de meeste banen in toeristisch aantrekkelijke gebieden liggen.

Zie ook: [Vakantieparken met een onderscheidend aanbod beter online vindbaar](#) (Landgoed Bergvliet)

Wederzijdse voordelen

De Golfbaan 'Ooghduyne' in Julianadorp ligt direct tegen Landal Beach Resort Ooghduyne aan, hetzelfde geldt voor Landal Hoog Vaals in Limburg. Landal kent meer dan tien combinaties van verblijfsaccommodaties en golfbanen. Het ligt voor de hand dat er een symbiose is tussen vakantiepark en golfbaan. Zo krijgen gasten van Landal korting op hun greenfee en wordt er geadverteerd op de websites. Ook CenterParcs combineert golfbanen met verblijfsaccommodatie; er zijn bijvoorbeeld golfbanen in de buurt van 'Het Heijderbos' en 'De Kempervennen.' Roompot Vakanties kent eveneens golfbanen op het park of in de directe omgeving, bijvoorbeeld Roompot Hildenberg bij Appelscha. Zowel de golfbaan als de verblijfsaccommodatie profiteren van de wederzijdse samenwerking. De hotelketen Van der Valk biedt talloze golfarrangementen aan, verblijf in hotel en golfen in de directe omgeving. Prestigieus is de golfbaan op Landgoed Lauswolt in Beetserzwaag in Friesland, waar golfen gecombineerd wordt met luxueus verblijf en wellness. Ooghduyne is een 9-holes golfbaan die in 1992 in gebruik is genomen en vijf jaar later de A-status verwierf. De club telt ruim vierhonderd leden. Duitse toeristen die op het Landal-park verblijven maken gebruik van de golfbaan. De baan ligt vlakbij zee en is het hele jaar door open.

Bezettingsgraad

Er zijn zo'n 215 golfbanen in Nederland. Drie typen banen overheersen 9-holes-banen, 18-holes-banen en 27 holes-banen. Deze drie typen variëren niet alleen in oppervlakte, ze verschillen ook -gemiddeld gesproken- in aantal leden, respectievelijk 550, 950 en 1350 leden, zo blijkt uit onderzoek van Horwath. Bovendien blijkt dat de capaciteit- de bezettingsgraad- van een 18-holes-baan tweemaal zo groot is als die van een 9-holes. Hoe groter de baan hoe meer spelers de baan op kunnen, de bezettingsgraad van de golfbaan speelt een

belangrijke rol bij de exploitatie.

Markant zijn de golfshops door onder de naam *JumboGolf* geëxploiteerd worden door het familiebedrijf Van Eerd Retail, ook eigenaar van de succesvolle Jumbo Supermarkten. Het formule denken of conceptueel denken komt hiermee naar om de hoek kijken. Zo worden er al enige tijd franchise concepten voor het opzetten van Pitch&Putt-Golf banen aangeboden, die gericht zijn op de recreatieve en sportieve golfers. Bekend zijn ook de concepten die op de Veluwe onder de naam Dutch Golf bekend zijn. Zij zijn onder andere gevestigd in Hattem en Putten.

Ewout Hoogendoorn, directeur van het internationale onderzoeksbureau Howath HTL, voegt eraan toe dat een professionele leiding fundamenteel is. " Een golfbaan leiden is niet eenvoudig, denk aan het voorzien in een goede F&B voorziening. Daarbij moet men er rekening mee houden dat in sommige perioden (herfst en winter) er minder gasten zullen zijn. Daarnaast is een goede planning van wedstrijden en onderhoud cruciaal om leden te behouden".

Al met al kan gesteld worden dat een succesvolle recreatieve golfbaan dient te voldoen aan specifieke eisen. Een goed aangelegde golfbaan is geen garantie voor een winstgevende exploitatie. Cruciaal is een onderscheidende mix tussen de locatie van een uitdagende golfbaan, de aantrekkelijkheid van de verblijfsaccommodatie en last but not least een bloeiende golfclub.

Kosten en baten golfbaan als recreatieve onderneming

Ruim 140 golfbanen opereren als commerciële onderneming. Volgens recent onderzoek uitgevoerd door bureau Horwath, waarin ook de Nederlandse Vereniging van Golfaccommodaties (NVG) participeerde, heeft 67% van de golfaccommodaties de status van vereniging; 33% is een private onderneming. Belangrijke bronnen van inkomsten van de vereniging of golfclub zijn de lidmaatschapsgelden en greenfees; ook is er sprake van de uitgifte van aandelen waarvan de waarde uiteenloopt van 800-4500 euro. Daarnaast zijn er inkomsten uit horeca (club/restaurant), verhuur vergaderfaciliteiten, verkoop van artikelen via de golfshop en sponsoractiviteiten. Grote kostenpost is de grond van de baan en het onderhoud. Restaurant en golfshop worden veelal door de golfbaan verpacht. Onderhoudskosten per baan verschillen en liggen tussen de 50.000 euro en 200.000 euro per jaar. Om de kosten in de hand te houden, wordt meestal een beroep gedaan op vrijwilligers. De personele bezetting loopt uiteen van 7 tot 17 medewerkers. De investering in de aanleg van de baan (circa 1 miljoen euro) en de bouw van een clubhuis (circa 250.000-300.000) en vormen vaak de 'handicaps' voor de start van dit type recreatieve onderneming.

Meer informatie: www.horwathhtl.nl

Met dank aan: Frits van Wolveren, freelance journalist

Frits van Wolveren