

Er det på tide at nytænke definitionen af "golfklub"?

Af René Aagaard Andersen

På trods af, at alle danske golfklubber i de forløbne år har gjort store indsatser for at tiltrække nye golfspillere til sporten, taler de statistiske tal desværre deres eget tydelige sprog. Der bliver færre fuldtidsmedlemmer og der kommer tilmed også færre greenfeespillere. Som baggrundstallene for denne artikel afslører, er indtægtssiden reduceret med ca. 71 mill. kroner = ca. kr. 370.000,- pr. klub siden indførsel af fleksmedlemskaber i Danmark i 2011.

Om end det går godt for mange, kæmper flere danske golfklubber i disse år med generelt faldende indtægter grundet faldende medlemstal, skifte fra fuldtidsmedlemskaber til fleksmedlemskaber, færre juniorspillere, færre greenfeespillere, færre sponsorer, færre deltagere i turneringer og meget mere.

Dette fører til rationaliseringer i flere klubber – banebudgetter nedsættes, antallet af ansatte både på banen og i administrationen reduceres, antallet af frivillige forsøges øget og der stilles større krav til den siddende - frivillige – bestyrelse.

Denne udvikling fører til øget arbejdspress hele vejen rundt i golfklubben og typisk også til nedsat service over for medlemmer og gæster. Og da antallet af gæster og sponsorer i klubberne falder eller stagnerer, er der kun en gruppe til at betale, såfremt klubben skal bibeholde sit niveau – og det er medlemmerne.

Klubberne har i mange år fokuseret på hvervning af nye medlemmer til sporten – og det i en vis grad også med succes. Klubberne er blevet rigtig dygtige til at fylde deres begynderhold og få nye golfere ind i klubben. Selv har jeg blandt meget andet været med til at fjerne indskud, indføre mentorordninger for nye golfspillere og introduktionsdage i klubber-i-klubben, samt gratis kontingent det første år i disse for nye golfere.

Det er et fakta, at langt de fleste danske klubber mister ca. 10 % af deres medlemmer årligt. Det kan være medlemmer der flytter geografisk, medlemmer der stopper pga. alderdom eller sygdom, eller medlemmer der mister deres sociale forhold til klubberne. Derfor er der i de senere år også kommet mere fokus på øget service og nyudvikling over for de eksisterende medlemmer og nye medlemmer efter det første indledende år.

Det kan være flere sociale arrangementer, flere g hullers turneringer eller nye former for fællestræning. Selv indførte jeg blandt andet gratis gruppetræning til spillere i et handicap over 36 med stor succes. De statistiske tal påpeger, at frafaldet blandt disse er væsentlig større end bland lavere handicapgrupper.

Golfporten kæmper en brav kamp for at forblive et stærk alternativt til de sportsgrene, der er på fremmarch inden for fitnesskulturen i Danmark - træningscentre, crossfit, cykling og ikke mindst løb. Kendetegnende for alle disse sportsgrene er fleksibiliteten i sporten, de er let tilgængelige samt at disse sportsgrene ikke kræver det samme tidsforbrug som golf.

DGU har via undersøgelse selv påpeget [følgende barrierer for at begynde på golf](#):

- Pris på medlemskab
- Indskud
- Golf er for tidskrævende
- Manglende fleksibilitet
- Besværligt at komme i gang
- For mange regler
- Golf er for gamle mennesker
- Golf er for svært

Alle klubber i Danmark kæmper med tilbagegang og ovenstående myter med de midler og ideer de nu har til rådighed – og de gør det godt! De fleste økonomiske barrierer inden for golf er nedbrudt – i dag er indskud i golfklubber f.eks. et sjældent syn.

Men er det mon tid til at nytænke definitionen af en dansk golfklub? Findes der måder, hvorpå golfklubber kan nedbryde barriererne? Kan golfklubberne gøre sig mere attraktive overfor yngre mennesker og dem, der dyrker andre sportsgrene?

Ny definition af golfklub

Personligt kan jeg kun sige "Ja" til ovenstående stillede spørgsmål. Men det kræver, at golfklubberne – inklusive deres nuværende medlemmer – kan komme til tåls med, at redefinere begrebet af en dansk golfklub.

Kigger vi f.eks. på USA, så er en golfklub typisk ikke kun en "Golf Club" – men en "Country Club". En "Country Club" beskrives typisk som en social klub, der tilbyder golf, tennis og pool faciliteter sammen med restaurant og underholdningsfaciliteter. Typisk ligger en "Country Club" i udkanten af en by og fungerer som sociale samlingssteder for byen. Det vil sige, at klubben først og fremmest er en klub, hvor der foregår sociale events – dog ofte med udgangspunkt i golf.

Nu mener jeg ikke, at alle danske golfklubber skal omdannes til Country Clubs med tennisbaner og pools – selvom nogle måske har mulighederne. Men kunne den mentale tilstand omkring golfklubber og tilgang til en golfklub ændres? Kan golfklubber fokusere på andre ting end golf? Give adgang til andre aktiviteter end kun golf? I den for mange golfklubber nuværende pressede situation må svaret være et klart JA.

Via en udvidelse af aktivitetsområder kan der tiltrækkes flere besøgende, der ikke absolut har golf som hovedinteresse – men det er som bekendt nemmere at påvirke i den retning, hvis personen allerede befinder sig i golfklubben.

Nye aktivitetsområder

Der er som sådan ikke noget nyt i at åbne golfklubber for andre aktiviteter. Nogle klubber har allerede anlagt petanque- eller krolfbaner på deres områder.

Gyttegård Golfklub har i mange år arbejdet målrettet på at blive en naturlig del af Billund og omegn. Her er etableret [mountainbike ruter](#) rundt i området omkring banen med udlejning af cykler i klubben. Der er endvidere etableret [Sundhedssti](#) med øvelser undervej og [Hule-Bygge-Skov](#), hvor både børn og voksne opfordres til at bygge huler. Derudover afholder Gyttegård

Golfklub hvert år også Julemarked i klubben.

Resultat: Målt på klubber med et samlet medlemsantal på over 500, så har Gyttegård Golfklub landets næsthøjeste andel af juniorer på 8,74 % af totalt 847 medlemmer! Søllerød Golfklub har Danmarks største juniorafdeling med 126 medlemmer og en andel af juniorer på 9,6% i forhold til klubbens samlede medlemstal på 1313. Klubben har nok også et af Danmarks mest aktive [juniorudvalg, som mange kunne lære meget af!](#)

Selv lavede jeg en aftale med den lokale skiklub om at bruge vores klubhus og faciliteter i vintermånederne til både langrend ski og kælkebakker til børn. Klubhuset var jo opvarmet, badefaciliteterne tilstede og så kunne vi tjene lidt penge på salg af drikkevarer mv.

Her var tænkt aktiviteter som "Afterski weekends" både for golf- og skiklubbens medlemmer – men også alle andre - med solstole, parasol-bar, livemusik og det hele. Langrend ruter på 3, 5 og 10 km anlagt af vore greenkeepere i samarbejde med skiklubben. Introduktion til langrend for vores medlemmer om vinteren – og naturligvis omvendt i golfsæsonen.

Visionen var klar – Aabenraa Golfklub skulle være stedet hvor alle aldre i Aabenraa og omegn tog til, når sneen havde lagt sig over landet og der skulle kælkes og stås på ski! Missionen var, at golfklubben skulle fremstå "Åben for alle" – naturligvis også hele året!

Det samme gjorde sig gældende for den aftale jeg næsten nåede at lave færdig med den lokale løbeklub som også gjaldt for hele året. Alt sammen med det formål at få nye aktiviteter i og omkring golfklubben, nedbryde "berøringsangsten" blandt ikke-golfere samt øge samhørighed med det omkringliggende samfund.

Det er kun fantasien – men i høj grad også åbenheden overfor nye tiltag – der sætter grænser for, hvorledes en golfklub kan definere sig selv over for det omkringliggende samfund. Der findes masser af samarbejdsmuligheder derude, som kan positionere en golfklub på ny og samtidig øge indtægter og øge mulighederne for at hverve nye medlemmer til selve golfklubben.

Nat Golf

Golfklubberne skal naturligvis ikke kun have opmærksomheden rettet mod nye aktiviteter for andre medlemmer end golfklubbens egne.

"Natgolf" er et af de områder, jeg selv har fået øjnene op for på det sidste. Det er nok de færreste golfklubber i Danmark, der har mulighed for at etablere lysanlæg på f.eks. 9 huller af golfbanen i stil med hvad vi ser i Dubai, Doha eller USA. Dertil er omkostningerne nok for store.

Men kunne "Natgolf" alligevel være en mulighed for at forlænge spillet på banen for både medlemmer og gæster? Eller bruges som aftenarrangement for virksomhedsevents og dermed skabe større indtjening for klubben og restaurant?

Jeg husker selv at have deltaget i en Natgolf turnering en sen oktober aften for en del år siden. Det var med lommelygter ned fra flagene på greens, olielamper sat ud og omkransende green og det samme langs fairways og på teesteder. Det blæste rimeligt den aften og desværre blæste en del lamper ud som besværliggjorde spillet lidt. Men synet af de mange lysende golfbolde på nattehimmelen den aften glemmer jeg aldrig – og ej heller alle deltagernes begejstring for arrangementet.

Via den LED-teknologi der eksisterer i dag er det muligt at arrangere [natgolf](#) meget nemmere end det var dengang. Her fås både flagstænger, fairway- og greenmarkeringer med indbyggede og

udskiftelige batterier der gør, at alt kan genbruges igen og igen. Derudover fås der bolde, der lyser i 8-9 minutter af gangen efter et slag og holder 30+ timers lys (hos Night Flyer Golf).

Der kunne afholdes gennemgående aften/nat turneringer for golfklubbens medlemmer, der kunne tilbydes aftenrunder for gæster, der kunne laves aftenarrangementer for klubbens egne sponsorer eller sælges aftenevents til virksomheder. Mulighederne er mange – spørgsmålet er, om nogle golfklubber tør gøre forsøget!

Golfkompagniet.dk markedsfører disse produkter fra Night Flyer Golf i Danmark og de kan kontaktes angående priser, mængden af udstyr der er behov for med mere.

FootGolf (Fod-golf)

For et par år siden foreslog jeg selv min golfklub at indføre FootGolf i klubben. Banen ligger tæt på et stort sommerhusområde med mange årlige gæster - men få aktiviteter. Klubben har en mindre par 3 bane, der dog ikke har den store søgning. Samtidig har klubben mange åbne greenfeetider – specielt på fredage og i weekender efter kl. 14:00.

Men kombinationen af golf og fodbold – den største og fjerdestørste [sportsgren i Danmark](#) – ser jeg som en fantastisk kombination. En FootGolf bane kan anlægges på den normale 18-huls bane uden store omkostninger – men kan være en potentiel stor indtægtskilde.

Desværre mente bestyrelsen ikke, at FootGolf kunne kombineres med normal golf og at medlemmerne ville være imod det. Her kommer opfordringen til en re-definition af en dansk golfklub igen ind.

FootGolf er på hastig fremmarch både i USA og i f.eks. England. Der er siden 2012 afholdt [verdensmesterskaber i FootGolf](#) og i 2015 var der 230 deltagere fra 26 forskellige lande. Der kan ses videoer om FootGolf i [UK her](#) – eller [USA her](#).

FootGolf tiltrækker mange spillere, da det er langt billigere at spille end golf – men også langt hurtigere at spille!

FootGolf spilles som ordet beskriver, direkte på den normale golfbane bare med en fodbold i stedet for en golfbold og golfjern. [Der spilles efter golf lignende regler](#) og det gælder også om at få bolden i hul i mindst mulige "spark". Som i golf, så gælder det ikke kun om at kunne sparke hårdt til bolden – men finesse: skruet om forhindringer og læsning af hældninger – er lige så meget en del af FootGolf som det er i golf.

Hullet er naturligvis lidt større (53 cm i diameter) og der spilles med en normal fodbold størrelse 5. Hullerne er ikke så lange som de normale golfhuller. Man kan vælge at bruge de normale teesteder som start og så anlægge FootGolf hullet således, at man f.eks. bringer allerede anlagte bunkers og andre forhindringer på banen i spil.

Golfklubben har her også muligheden for at oprette et egentlig FootGolf kontingent i klubben, der berettiger til spil på banen hele året. Endnu en måde at få flere tilknyttet golfklubben!

Heldigvis kommer FootGolf nu endelig til Danmark, da Storådalens Golfklub som – så vidt vides – den første golfklub i Danmark har etableret en FootGolf bane, der åbner allerede den 18. marts i år. [Der kan læses mere om Fodgolf-Storaadalen på Facebook.](#)

Jeg er personligt overbevist om, at Fodgolf går en stor fremtid i møde i Danmark og at de klubber der etablerer sig først, vil få det største afkast af en forholdsvis lille investering. Samtidig ser jeg introduktionen af FootGolf som en ny og effektiv måde at få yngre medlemmer tilbage på golfbanen – og tættere på selve golfen igen.

Det bliver virkelig spændende at følge udviklingen af Fodgolf hos Storådalens Golfklub i løbet af 2016.

Udstyr til FootGolf forhandles i Danmark blandt andet af [Golfbaneprodukter](#) og [X3MGolf](#) som kan kontaktes for yderligere informationer.

En kombination af FootGolf og Natgolf kunne også være en mulighed, som kunne bruges i mange sammenhæng.

GolfChipChallenge

For både medlemmer, gæster og f.eks. til at bruge i forbindelse med Åbent Hus arrangementer eller andet, så er GolfChipChallenge et fantastisk produkt. Spillet er opfundet i Danmark og er lige dele et spil 1 mod 1 eller flere, som det er et unikt træningsredskab i kunsten at mestre det korte spil i golf.

Spillet minder lidt om tennis med en bane på der er 3 x 6 meter – så det er ikke noget, der optager meget plads på græsarealet omkring klubhuset. Spilleets regler er meget simple og let forståelige for alle.

Da spillet kombinerer konkurrenceelementet med læring, er det et fantastisk redskab til juniortræning. De steder jeg har set det sat op, flokkes juniorerne hurtigt om spillet. Og ældre spillere bruger det også til f.eks. at spille om en øl i stedet for at gøre dette på puttinggreen.

Spillet koster i omegnen af kr. 2.000,- og der kan også laves sponsorlogo på det medfølgende net. Klubben kan afholde GolfChipChallenge turneringer for klubbens medlemmer, bruge det i forbindelse med firmaevents, samt til promovring af golfspillet ude af huset.

GolfChipChallenge er endnu en nem måde at skabe flere aktiviteter i klubben til stor glæde for medlemmerne. [Der kan fås flere oplysninger om GolfChipChallenge her.](#)

Ja – det er på tide

Mange golfklubber står i en situation, hvor de har udtømt idekataloget for at hverve nye medlemmer og holde på de nuværende. Men der findes måder, hvorpå golfklubberne kan nedbryde barriererne over for golf – nemlig ved at åbne op og give plads til nye og spændende samarbejder og aktiviteter.

Golfklubberne har muligheder for at gøre sig mere attraktive overfor yngre mennesker og de, der dyrker andre sportsgrene. En kombination af to af Danmarks største sportsgrene kan kun blive en succes.

Og ja – det er på tide at redefinere den danske golfklub – for en udvikling hen imod mere åbenhed og omfavelse af andre aktiviteter end golf kræver, at de danske golfklubber gør op med, at golfklubben og dens aktiviteter kun er forbeholdt golfspillere!

Baggrundstal

Efter 30 år med en imponerende konstant fremgang i antallet af medlemmer i de danske golfklubber ([16.694 medlemmer i 1978 til 152.372 i 2008](#)) har de danske golfklubberne de sidste 8 år kæmpet en hård kamp for bare at holde medlemstallet.

Siden 2008 har antallet af medlemmer i danske golfklubber ligget lige over 150.000 medlemmer og tallet for 2015 hedder 150.916 medlemmer. Det er et imponerende tal og golf er dermed det fjerde største forbund i Danmark efter fodbold, gymnastik og svømning. Problemet er bare, at økonomien for de fleste danske golfklubber i de seneste 8 år er blevet kraftigt udfordret – også selvom medlemstallet er stabilt.

For at imødekomme et forventet frafald af medlemmer pga. finanskrisen, blev der i 2010 fra Dansk Golf Unions side åbnet for muligheden for at indføre "[Fleksmedlemskaber](#)". Et begrænset medlemskab, hvor der betales et mindre årligt kontingent imod at der betales greenfee hver gang der spilles en runde golf – også i medlemmets egen klub.

Forskellen i fordelingen af medlemmer i kategorierne ser således ud: ([Kilde: DGU](#))

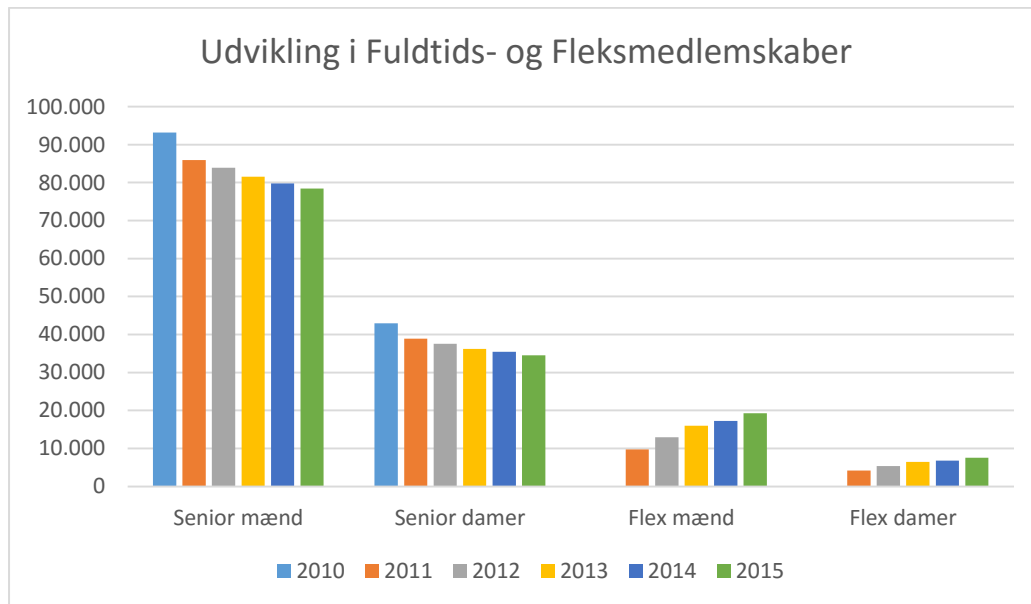
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Junior piger	1.904	1.752	1.576	1.342	1.193	1.157
Junior drenge	7.576	6.875	6.270	5.773	5.162	4.652
Junior piger uden banetilladelse	628	627	632	644	641	661
Junior drenge uden banetilladelse	1.377	1.440	1.538	1.475	1.371	1.507
Senior mænd	93.169	85.920	83.880	81.586	79.814	78.418
Senior damer	42.932	38.900	37.557	36.177	35.445	34.564
Flex drenge		68	67	122	81	113
Flex piger		12	15	25	30	37
Flex mænd		9.716	12.928	15.980	17.219	19.275
Flex damer		4.153	5.374	6.446	6.836	7.546
Langdistance mænd	2.388	2.224	2.100	2.022	1.958	2.016
Langdistance damer	1.211	1.114	1.035	996	949	970
Total	151.185	152.801	152.972	152.588	150.699	150.916

Muligheden for at indføre Fleksmedlemskaber blev skabt af DGU og blev vedtaget af alle klubber under DGU på det årlige Repræsentantskabsmøde – hvilket det er vigtigt at understrege! Det var derefter op til klubberne selv at bestemme, hvorvidt de ville implementere disse medlemskaber i deres klub og i hvilken form. Mange klubber har siden 2010 indført Fleksmedlemskaber og enkelte klubber har sågar gjort det så massivt, at andelen af fleksmedlemskaber langt overstiger antallet af "normale" medlemskaber i deres klub.

At fleksmedlemskaber har været en væsentlig grund til, at det samlede antal medlemmer i danske golfklubber ikke er faldet de seneste år – det er der vist ingen tvivl om. Indførelsen af fleksmedlemskaber har dog haft en overordentlig stor indflydelse på klubbernes og hele den

danske golfbranches økonomi i de seneste år. Andelen af fleksmedlemmer er steget kraftigt lige siden der blev åbnet op medlemskabet og i 2015 udgjorde 26.821 senior fleksmedlemmer ca. 18 % af alle medlemmer i danske golfklubber.

De tidligere Hverdagsmedlemskaber i danske golfklubber går i dag også ind under gruppen af Fleksmedlemskaber og et godt bud vil være, at disse i dag stadig udgør 60% af Fleksmedlemskabsgruppen.



Hvor et normalt senior kontingent i 2015 kostede [gennemsnitligt kr. 5.819,-](#) så fås et fleksmedlemskab til en pris af lige fra kr. 600,- til kr. 1.800,- eller mere. Hvis vi derfor sætter et fleksmedlemskab til kr. 1.000,- i gennemsnit og det tidligere Hverdagsmedlemskab til kr. 3.500,- i gennemsnit, så er der siden 2010 forsvundet i omegnen af svimlende 89 millioner kroner ud af de danske klubkasser = ca. kr. 468.000,- pr. klub!

Der kan naturligvis argumenteres med, at de billige fleksmedlemskaber kan bidrage med øgede greenfeeindtægter i klubberne – men ifølge DGU er antallet af greenfeerunder pr. klub i [2015 faldet med 8,5%](#) - så også her har klubberne færre indtægter. Hvis vi for regnestykkets skyld antager, at hvert fleksmedlem af de 40% billige medlemskaber spiller 5 årlige greenfee runder til en [gennemsnitspris i 2015](#) af kr. 345,50 – så vil disse fleksmedlemmer kunne indbringe ca. kr. 18,5 mill. kroner i greenfeeindtægter = ca. kr. 98.000 pr. klub.

Den gennemsnitlige greenfeepris er udregnet ud fra standardprisen for greenfee i klubberne. Fleksmedlemmer er typisk udelukket fra rabatordninger, men differentierede priser via Yield Management har vundet frem flere steder, hvorfor den gennemsnitlige betalte greenfeepris nok ligger under kr. 345,50 pr. fleksspiller pr. runde. Det samlede marked for greenfee i Danmark skulle ifølge DGUs gennemsnitlige udregninger udgøre ca. kr. 216 mill. i 2015 = ca. kr. 1.13 mill. pr. klub. Det er nok de færreste klubber der kan nikke genkendende til en årlig indtjening på greenfee i den størrelsesorden og DGU har da også på deres regionalmøder i 2015 påpeget, [at kun 31% af andelen af en klubs greenfeeomsætning kommer fra fuldt betalte runder.](#)

Ovenstående udvikling har da også resulteret i et fald på 10,6% i antallet af ansatte i danske golfklubber – og der er bare fra 2014 til 2015. Dermed er der færre greenkeepere og administrative ansatte til at holde banerne og servicere det samme antal medlemmer i danske golfklubber.

Om forfatteren

René Aagaard Andersen har været involveret i golfbranchen i Danmark siden 2002. Først som medgrundlægger og bestyrelsesmedlem af Aabenraa Golfklub (2002-2008). Siden som Golf Manager hos Rømø Golf & Wellness (2006-2008) og Klub Sekretær i Aabenraa Golfklub (2008-2013). 2013-2015 hed arbejdsgiveren Compu Partner i Vejle. Derudover har René siddet i bestyrelsen for Sønderjyske Eagles (2005-2013) samt i bestyrelsen for GAF Danmark (2010-2012). René afsluttede i 2013 Diplomuddannelsen i Sportsmanagement med hovedvægt på Golf hos University College Nord.

Det skal understreges, at forfatteren ingen økonomisk interesse eller aftaler har med de leverandører der er nævnt i artiklen og at der kan findes andre leverandører af samme produkter, som forfatteren dog ikke kender til.

<https://dk.linkedin.com/in/reneaagaardandersen>