

GOLFBANEN

**VAN SPRONSEN
& PARTNERS**
horeca - advies



BRANCHE IN BEELD

Dit is een publicatie van Van Spronsen & Partners horeca – advies

Jaargang: 2019

Golfclubs of golfbanen

In de publicatie ‘Golfbanen in beeld’ wordt onderscheid gemaakt tussen een golfbaan en een golfclub. Soms worden banen geëxploiteerd door meerdere clubs of zijn in bruikleen bij virtuele clubs (online golfclubs die geen vaste golfbaan of homecourse hebben), ook zijn er nog banen in de ontwikkelingsfase. Op dit moment telt Nederland 254 golfbanen en 258 golfclubs. In dit onderzoek kijken wij alleen naar het aantal golfclubs maar om een optimaal beeld van het aanbod te geven is ook het aantal holes in beeld gebracht.

Golfclubs en holes

Het aantal golfclubs is sinds 2013 gestegen met 16% naar 258 clubs, waarvan vier clubs geen eigen baan hebben. Gemiddeld telt een golfclub in Nederland 16 holes. Dit impliceert een kleine schaalvergroting ten opzichte van 2013 (15,5 holes). De grootste golfclubs (qua holes) zijn te vinden in Flevoland (21) en Friesland (18). In Overijssel en Groningen zijn de golfbanen relatief klein (13).

De meeste holes zijn te vinden in Noord Brabant. Ten opzichte van 2013 kwamen er daar 145 holes bij. In totaal kwamen er 673 holes (+19%) bij in Nederland, circa 65% hiervan kwam voor rekening van de vier grootste golfprovincies: Noord Brabant, Noord Holland, Zuid Holland en Gelderland.

Dichtheid

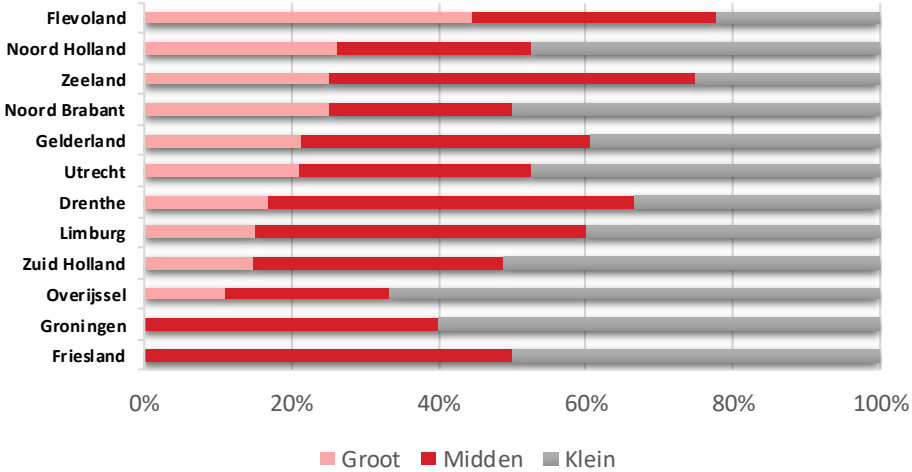
Flevoland heeft de meeste holes per 10.000 inwoners, gevolgd door Drenthe en Zeeland. Reden: provincies met weinig inwoners, relatief veel landelijk gebied en lage grondprijzen. Daarnaast zijn de clubs met name in Zeeland en Flevoland ook groter dan gemiddeld.

NB: Waarschijnlijk zal in Flevoland binnen twee jaar het aantal met circa 25 dalen vanwege een alternatieve bestemming bij Dorhout Mees (zie pag. 3).

DICHTHEID		
Provincie	Dichtheid	Holes
Flevoland	5,0	207
Drenthe	4,2	207
Zeeland	3,8	144
Noord Brabant	3,0	759
Limburg	3,0	333
Gelderland	2,4	486
Noord Holland	2,4	666
Utrecht	2,3	294
Overijssel	2,0	234
Zuid Holland	1,7	621
Friesland	1,7	108
Groningen	1,1	63
Totaal	2,4	4.122

GOLFCLUBS				GOLFHOLES			
Provincie	2013	2018	Stijging	Provincie	2013	2018	Stijging
Noord Brabant	38	48	21%	Noord Brabant	614	759	19%
Zuid Holland	37	42	12%	Noord Holland	568	666	15%
Noord Holland	38	38	0%	Zuid Holland	522	621	16%
Gelderland	26	30	13%	Gelderland	387	486	20%
Limburg	19	20	5%	Limburg	315	333	5%
Utrecht	15	19	21%	Utrecht	249	294	15%
Overijssel	14	18	22%	Overijssel	171	234	27%
Drenthe	9	12	25%	Flevoland	180	207	13%
Flevoland	7	10	30%	Drenthe	168	207	19%
Friesland	7	8	13%	Zeeland	117	144	19%
Zeeland	7	8	13%	Friesland	95	108	12%
Groningen	5	5	0%	Groningen	63	63	0%
Totaal	222	258	14%	Totaal	3.449	4.122	16%

Schaalgrootte per provincie



Groot: 19 holes of meer
Midden: 18 holes
Klein: 0-9 holes

Derde sport Nederland

Golf is qua ledenaantal al jarenlang de derde sport van Nederland. De Nederlandse Golf Federatie (NGF) kende in het begin van deze eeuw een forse groeispurt maar sinds 2013 stabiliseert het ledenaantal echter rond de 384.000. Deze stabilisering is opvallend, gezien de forse groei van het aantal holes de afgelopen jaren. Dit komt mede doordat ontwikkeling van nieuwe banen vaak jaren in beslag neemt. De initiatieven worden dus enigszins 'door de tijd ingehaald' en zorgen er voor dat de golfmarkt onder druk komt te staan. Dat golfclubs op zoek gaan naar alternatieve invulling blijkt onder andere door het plan van Dorhout Mees, één van de grootste banen van Nederland (36 holes) die een groot deel van de baan vol wil leggen met het 'Grootste Zonnepark van Nederland' (zonnepanelen). Er blijven dan slechts 9 holes over om te golfen. Een vergelijkbare ontwikkeling die in de afgelopen jaren in het buitenland werd geconstateerd (terugloop aantal banen).

Leeftijd en geslacht

In 2013 vertegenwoordigde de groep senioren vanaf 50 jaar de helft van het totaal aantal golfers. Vijf jaar later is dit aandeel gestegen tot 64%. Met name het aandeel in de leeftijdscategorie 71+ steeg fors: in 2013 waren dit er circa 30.000 (8%), in 2018 circa 62.000 (16%). Bij een gelijkblijvende golfparticipatie naar leeftijd zullen de golfbanen ook komende jaren verder vergrijsen. De terugloop van de groep onder de 50 jaar springt hiernaast in het oog. Hier is aantal golfspelers afgenomen met 28%. Voor de toekomst een belangrijk aandachtspunt voor de golfclubs.

Lid van een golfclub

De afgelopen jaren is het aantal golfers dat geregistreerd staat bij een club (golfers met homecourse) stabiel gebleven rond de 184.000. Doordat er wel clubs bijkwamen daalt het gemiddelde aantal leden per club van 830 naar 714 leden (-14%).

Uitgaven

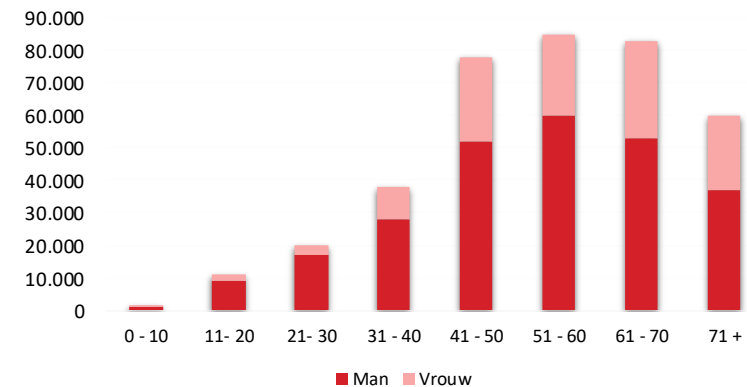
Uit onderzoek van het NGF blijkt dat de Nederlandse golfer gemiddeld circa € 1.500,- per jaar uitgeeft aan de sport. Hierbij is het lidmaatschap de grootste kostenpost. Overige uitgaven zijn onder meer golfreizen, consumpties op de club, greenfees, lessen, kleding en materialen.

Bond	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Ontwikkelin
KNVB	1.214.712	1.213.720	1.227.157	1.231.561	1.217.545	1.209.000	-0,5%
KNLTB	625.658	622.807	599.012	582.918	570.431	558.000	-10,8%
NGF	389.515	394.370	382.198	385.991	376.849	383.718	-1,5%
KNGU	240.000	299.558	303.650	309.000	302.154	293.000	22,1%
KNHB	241.202	248.742	251.287	253.351	254.032	259.000	7,4%

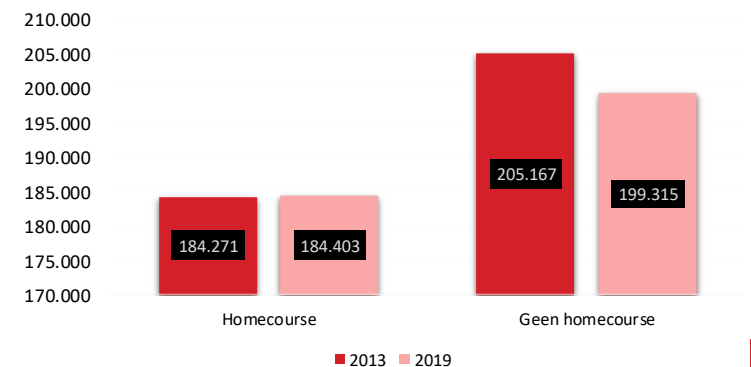
KNVB: Koninklijke Nederlandse Voetbal Bond
KNLTB: Koninklijke Nederlandse Lawn Tennis Bond
NGF: Nederlandse Golf Federatie

KNHB: Koninklijke Nederlandse Hockey Bond
KNGU: Koninklijke Nederlandse Gymnastiek Unie
**Sportvisserij (562.000 leden) is niet in bovenstaand rijtje meegenomen.*

Leeftijd (2018)



Homecourse of geen homecourse



Baanbezetting en aantal gespeelde rondes

De afgelopen jaren heeft een verschuiving plaatsgevonden in het type speler op de golfbanen. Het aantal golfers dat op de baan staat met een strippenkaart is gestegen terwijl met name het aantal greenfee- en speelrecht spelers redelijk stabiel is gebleven.

Spelers met speelrecht stonden gemiddeld twee rondes meer per jaar op de baan. De grootste groei zat echter in de Greenfee-groep. Ten opzichte van 2013 steeg het gemiddelde aantal rondes per speler met 25%, van 23 naar 28. Daarnaast komt uit onderzoek van het NGF naar voren dat 9-holes golfen steeds populairder wordt. Hoewel een baan traditioneel uit 18 holes bestaat, gebeurt het steeds vaker dat men kiest voor de kortere variant. In 2013 was dit percentage nog 55%, tegenwoordig al ruim 60%. Kortom, er is een groeiende behoefte aan kortere banen en minder verplichtingen in de vorm van lidmaatschappen.

Scores golfclubs

De website leadingcourses.nl geeft inzicht in Nederlandse golfclubs en de beoordeling hiervan. Ook brengen zij in beeld wat de gemiddelde prijs is per 18 holes. De beoordelingen worden ingevuld door leden van de website en men beoordeelt onder meer het clubhuis, de prijs-kwaliteitverhouding, voorzieningen en gastvrijheid. Gemiddeld schrijven zo'n 300 leden een beoordeling per golfclub.

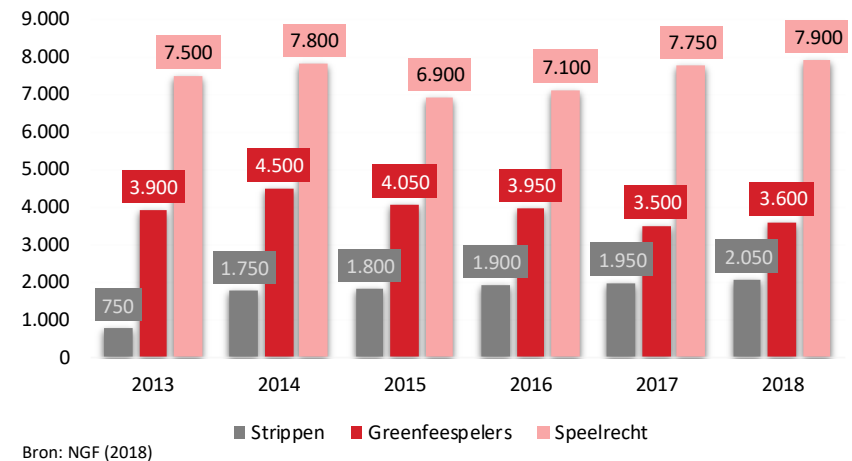
Uit deze gegevens blijkt dat golfen in Utrecht een relatief hoge prijs heeft. De golfclubs worden hier echter ook goed beoordeeld.

Tevredenheid

Player 1st is een tool dat door golfclubs in Nederland wordt gebruikt om te meten hoe tevreden golfers zijn over hun club en bijbehorende faciliteiten. Deze tool maakt hierbij gebruik van periodieke enquêtes onder de leden van de clubs.

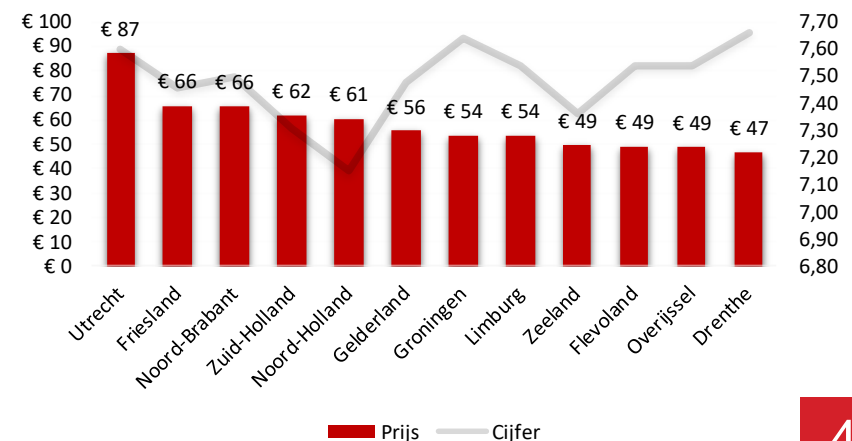
Uitkomst is dat golfers veel waarde hechten aan het verenigingsleven, de tarieven & producten, de baan waarop gespeeld wordt en leiding & informatie. Leiding & informatie en tarieven & producten worden hierbij gemiddeld beoordeeld.

Aantal rondes per speler naar type



	2013			2018			Stijging/ Daling
	Rondes	Spelers	Rondes per speler	Rondes	Spelers	Rondes per speler	
Speelrecht	7.500.000	184.271	41	7.900.000	184.403	43	5%
Greenfee	4.650.000	205.167	23	5.650.000	199.315	28	25%

Prijs per 18 holes VS rating golfbanen



Horeca bij golfbanen

Na het lidmaatschap is catering de grootste bron van inkomsten voor golfclubs. Circa 17% van de omzet komt hiervandaan (NGF/NVG, 2019). We hebben een streekproef onder de golfbanen gehouden om een beeld te vormen van de horecafaciliteiten bij golfbanen. Hierin zijn diverse onderdelen geanalyseerd, beoordeeld en vergeleken met de resultaten uit 2014.

Exploitatie

Het aantal golfclubs dat de horeca in eigen beheer heeft is sinds 2014 met 13% gestegen. De manier waarop de exploitatie wordt gedraaid verschilt echter nog per golfclub, zo kan er onderscheid gemaakt worden tussen zelfstandige ondernemers en bestaande restaurants die een faciliteit in het clubhuis pachten. De openingstijden zijn vrijwel allemaal gericht op lunch en diner. Een enkeling biedt ook ontbijt aan.

Events

61% van de golf- en de horecafaciliteiten biedt enige vorm van vergadermogelijkheden aan en/of zijn geschikt als locatie voor feesten en partijen, hieronder valt ook catering op locatie. In 2014 lag dit percentage nog op 56%.

Menukaart

Ruim de helft van de golfclubs hanteert een menukaart met daarop 'laagdrempelige' gerechten die vaak te vinden zijn in grand-cafés. Denk hierbij aan hamburger, kipsaté, sparerib en schnitzel. 28% van de clubs hanteert een menu met daarop luxere gerechten en soms ook seizoensgebonden producten. De gemiddelde prijs van een hoofdgerecht is in vier jaar tijd gestegen van € 16,- naar € 17,50.

Online

Ten opzichte van 2014 is het gebruik van sociale media onder golfbanen flink toegenomen. Bijna 80% van de clubs is actief op Facebook, Twitter en Instagram zijn minder populair.



Golfclub Ockenburgh | Den Haag (Casper van Dort)



Golfclub Ockenburgh | Den Haag (Casper van Dort)

Op de website horecatrends.com publiceren wij dagelijks de nieuwste trends in eten, drinken, dansen, slapen, in- en ontspannen en winkelen.

Topgolf

Topgolf is een trendy golfconcept met tientallen vestigingen in Amerika. Hier speel je geen lange 18-holes maar ga je naartoe voor een avond entertainment en gezelligheid met vrienden. Ze richten zich op 18-34 jarigen die zin hebben in een bijzondere avond uit. Het is golfen in een bowlingbaan setting, maar dan groter, luxer en nog meer entertainment.

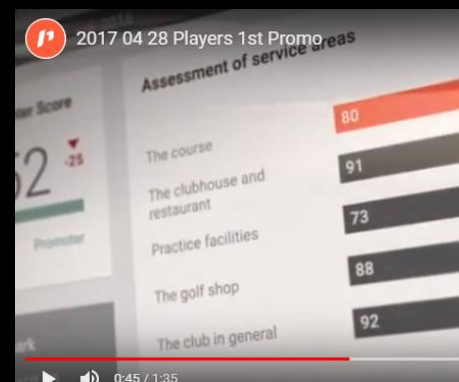


Bron: Topgolf

Player 1st

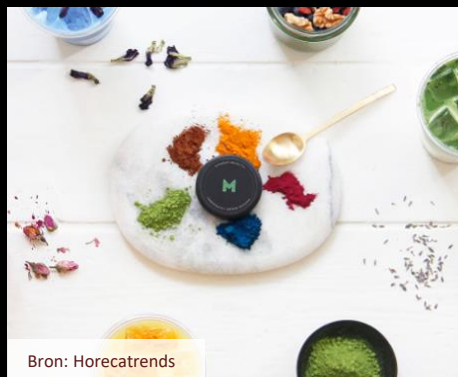
Player 1st is een app/tool wat golfclubs inzicht geeft in hun businessmodel en hoe deze beoordeeld wordt.

De beoordelingen worden gedaan door leden en bezoekers van de clubs. Een voorbeeld van een nuttige technologische ontwikkeling voor golfclubs.



Foodtrends voor het clubhuis

Speel als clubhuis in op nieuwe trends die spelen op het gebied van eten en drinken. Hou hierbij ook de gezondheidstrend in de gaten.



Bron: Horecatrends

Gamende jeugd

Games zijn een uitstekende manier om de jeugd te laten kennis maken met golf, dit kan door het integreren van games binnen de branche. Denk hierbij aan virtual en augmented reality. De technologie kan gebruikt worden om de sport aantrekkelijker en interessanter te maken maar ook om de jeugd op een toegankelijke manier kennis te laten maken met de sport.



Bron: Horecatrends

Marktverzadiging?

Golfclubs in Nederland hebben het lastig. In de achter ons liggende periode zien we een flinke toename van het aantal banen en holes en een stabilisatie van het aantal golfers in Nederland. Dit betekent dat het aantal leden per club aan het dalen is. Daarnaast zien wij dat er door greenfee- en strippenkaart spelers in 2018 fors meer rondjes zijn gelopen, wat voor extra inkomsten heeft gezorgd.

De markt lijkt een verzadigingspunt te hebben bereikt. Een trend die ook zichtbaar is in andere West-Europese landen waar niet alleen het aantal banen en maar ook het aantal golfers terugloopt. De grootste uitdaging waar de sector voor staat is de terugloop van het aantal golfers in de leeftijdscategorieën 21-30 jaar; 31-40 jaar en 41-50 jaar. In de afgelopen 6 jaar nam het aantal golfers in deze leeftijdscategorieën af met respectievelijk: 16%, 40% en 22%.

In 2019 zien we dat de leeftijdscategorie 31-40 jaar zich stabiliseert en we zien een voorzichtig herstel bij de groep 21-30 jaar (+3,9%). De terugloop bij de groep 41-50 jaar is nog niet voorbij (daling in 2019 circa 3%).

Toekomst

Het lijkt er op dat de terugloop van het aantal golfers zich langzaam aan het stabiliseren is, alhoewel het herstel nog beperkt is. We zien dan ook 2 scenario's voor de komende jaren:

Scenario 1: Stabilisering

Indien de deelname naar leeftijdscategorie tot aan 2025 gelijk blijft aan die in 2019 dan zal, gezien de verwachte bevolkingsontwikkeling, het aantal golfers in 2025 gelijk blijven aan het aantal golfers in 2019 (stabiliseren op circa 385.000).

Scenario 2: Terugloop

Indien de teruglopende ontwikkeling van de deelname in de groep 41-50 zich op hetzelfde niveau als in 2019 voortzet en de segmenten 21-40 jaar beperkt teruglopen zal op basis van bevolkingsprognose in 2025 het aantal golfers nog met enkele procenten kunnen dalen.



Bron: Topgolf

Belangrijke aandachtspunten om deze trend te kunnen doorbreken zijn onder meer: Betere aansluiting vinden bij de leeftijdscategorieën 21-40, een concept als 'Topgolf' (zie pagina 6) zou hiertoe mogelijkheden kunnen bieden. Daarnaast moet worden ingezet op herstel van de deelname van de groep 41-50 jaar. Mogelijk dat de vraag naar kortere banen, die we zien toenemen, een middel is om ook hier een betere aansluiting te vinden.

Exploitatie clubhuis

De exploitatie van het clubhuis en daarmee ook de horeca kan een club van de nodige extra inkomsten voorzien. Hierbij zal er moeten worden ingezet op het inrichten van deze ruimtes voor particuliere- en zakelijke evenementen

Yield en platforms

Gelijk aan andere subsectoren zal yield mogelijk een effectief instrument kunnen zijn (tijdstip afhankelijke pricing). Ook verwachten we dat de reeds ingezette trend van bookingsplatformen zich verder gaan ontwikkelen.

Even voorstellen... Van Spronsen & Partners horeca-advies

Ruim 32 jaar kunnen horecaondernemers, overheid, bankiers en de pers bij ons terecht voor advies over de horeca- en leisurebranche.

Naast horeca-advies verzorgt de Van Spronsen & Partners groep horeca-salarisadministratie, horeca-administratie en gastvrije trainingen.

We zijn gespecialiseerd in haalbaarheidsonderzoeken, rendementsverbeteringen, managementondersteuning, conceptontwikkeling, huursombepalingen, marketing en strategische visies. Voor gemeenten en projectontwikkelaars ontwikkelen wij o.a. horeca-, hotel- en leisure visies en geven wij conceptueel en financieel advies inzake horeca en leisure gerelateerde vraagstukken.

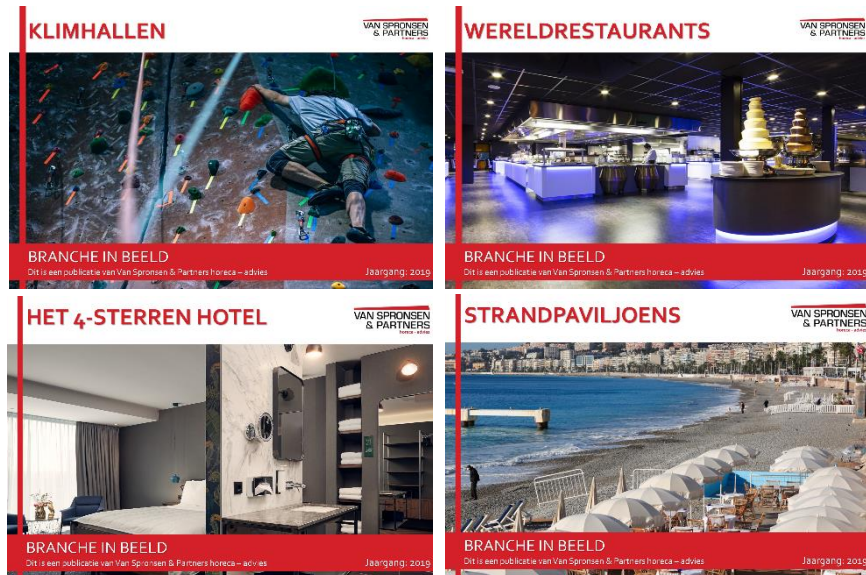
Regelmatig publiceren wij vak gerelateerde blogs, trendpresentaties en brancheboekjes. Kijk voor alle publicaties op www.spronsen.com.



Guido Verschoor

Voor meer informatie, reacties of vragen over het onderzoek kunt u contact opnemen met Guido Verschoor, bij Van Spronsen & Partners horeca-advies. Telefoonnummer: 071 541 88 67 of e-mail: guidoverschoor@spronsen.com.

Lees ook de volgende publicaties op spronsen.com:



Inspiratie nodig?

Lees dan ook de verschillende publicaties van onze collega's van horecatrends.com.

