



# Een half miljoen spelers en 240 golfbanen!

De afgelopen 15 jaar heeft de golfsport zich sterk ontwikkeld. In 1990 waren er ongeveer 50.000 geregistreerde spelers in Nederland die op circa 80 banen speelden. Met name door laagdrempelige openbare banen zoals Spaarnwoude heeft het aantal spelers een vlucht genomen. Tegenwoordig zijn er ongeveer 235.000 geregistreerde golfers en circa 130 volwaardige banen plus nog vele andere golfaccommodaties zoals driving ranges, korte banen, etc. Nederland kent tegenwoordig zelfs indoor driving ranges. Omliggende landen bleven achter bij deze ontwikkeling. Met name in Frankrijk en Duitsland is het aanbod sterker gegroeid dan de vraag. Daar is dus nu het aanbod relatief groot ten opzichte van de vraag. De Scandinavische landen vormen een uitzondering. De groei is daar zelfs veel groter geweest dan in Nederland.

Auteur: Lodewijk Klootwijk



De structuur van golf in Nederland is ook langzaam aan het veranderen. Voorheen was de Nederlandse Golf Federatie de enige organisatie die zich op landelijk niveau met golf bezig hield. Zo'n 15 jaar geleden is de NVG opgericht. Met name de laatste 5 jaar heeft deze vereniging een plaats verworven in de Nederlandse golfbranche. Deze ontwikkeling is nodig geweest, omdat er golfbanen zijn ontstaan die geen eigendom van een vereniging zijn en dus ook niet vertegenwoordigd zijn in de Federatie. Ook zijn er vrije golfers gekomen, inmiddels bijna 50% van de geregistreerde spelers, die niet vertegenwoordigd zijn in de Federatie. De NGF weet goed om te gaan met deze veranderingen en stelt zich open voor samenwerkingen, zoals met de NVG, om een oplossing te vinden voor een nieuwe structuur in golf. De NGF is er voor alle spelers en de NVG is er voor alle golfbanen.

**Hoe zal golf zich de komende 15 jaar ontwikkelen?**  
Ik vermoed dat de groei nog wel even door zal zetten, hoewel dit niet meer vanzelf zal gaan.

Golfbanen hebben de afgelopen jaren min of meer achterover kunnen leunen. De golfers kwamen toch wel. Nog steeds worden er veel GVB examens afgenomen, maar de lesboeken van de pro's zijn minder vol dan voorheen. We zullen dus moeten werken aan nieuwe golfers. De markt in Nederland zal zich verder segmenteren. Bij het opzetten van golfprojecten zal beter nagedacht worden over de 'positionering' van de baan in de markt. Net als bij hotels zal er gekozen worden voor een bepaald kwaliteitsniveau met bijpassende prijs. Er zullen meer high-end golfbanen komen. Deze ontwikkeling zal ingegeven worden door de behoefte van de golfers. Zij zullen bewuster gaan kiezen voor een bepaald prijs & kwaliteitsniveau. Ik voorzie dat nieuwe verenigingsbanen vooral 9 holes banen zullen zijn. De groei van grote banen zal door de commerciële exploitanten worden gerealiseerd. Golfbanen in combinatie met vastgoed zal een vlucht nemen. Het wordt spannend of er niet een te groot aanbod ontstaat. In de USA is een groot capaciteitoverschot ontstaan. De golfmarkt in Nederland is op dit moment niet slecht, maar aanbod moet met vraag in evenwicht blijven. We groeien nu met circa 20.000 spelers per jaar. Van deze 20.000 is ruim 75% vrije golfer. De capaciteitsbehoefte van vrije golfers is veel lager dan die van clubgolfers. De groei zit in spelers van 25 tot 45 jaar die druk zijn met werk, carrière, gezin, etc. Zij hebben dus

nauwelijks tijd om te spelen. Totaal hebben zij een capaciteit nodig van 200.000 tot 250.000 rondjes per jaar. 5 tot 6 banen per jaar erbij kunnen in de groei voorzien. Met de 80 initiatieven die bekend zijn moeten we hier ruim mee uitkomen.

Nog 15 jaar zo door groeien en we zouden uitkomen op ruim 500.000 spelers en ongeveer 240 golfbanen. Drie procent van de bevolking moet zeker haalbaar zijn. Misschien nog wel meer. In Denemarken zijn nu al ruim 3% geregistreerde golfers, in Zweden bijna 7%. Ik voorzie dat de rollen van de NGF en NVG verder vorm zullen krijgen. De NGF zal zich meer en meer richten op de spelers, het spel en de regels. De NVG zal zich ontwikkelen tot volwaardige vertegenwoordiger van de aanbodzijde van golf in Nederland. Kortom, een ontwikkeling die past bij de behoefte die aanwezig is in de markt.

De auteur van dit artikel, Lodewijk Klootwijk, is directeur van de Nederlandse Vereniging van Golfbaan Exploitanten (NVG)

