



Medlemsmøte 10
oktober 2022



2022 i Europa

- Store utfordringer med økte kostnader i de fleste Europeiske land.
- Rapporter antyder at kostnader er opp 14% i snitt.
- På grunn av dette har flere klubber og anlegg har økt kontingent/priser midt i sesongen. Spesielt gjelder dette sør i Europa.
- Antall medlemmer øker i byer og tettbefolkede områder, men synker i avsidesliggende strøk. En trend som er naturlig
- Antall runder på banene går ned og aktiviteten er synkende
- Ettervirkninger etter Corona gjør at det er mye reisevirksomhet. Dette gjør at de mest kjente banene opprettholder eller øker prisene.
- Flere baner og anlegg har opplevd streik!! i 2023. De ansatte ser ikke poenget med å jobbe for den lønnen de får av eierne.

Golf Norge 2022

- Fortsatt stabil medlemsvekst i Golf Norge, 130.000 pr 31. august 2022.
- I følge NGF er vi nå Norges tredje største særforbund.
- Antall runder i golfbox er ned ca 15% på samme tidspunkt. Hva er grunnen?
- De aller fleste golfbaner melder om gode økonomiske resultater, også estimatene for 2022 er gode.
- En del anlegg gjør investeringer og forbedringer
- Imidlertid begynner noen klubber å se en negativ trend på antall medlemmer, bedriftspartnere og greenfeespillere. Mest synlig utenfor Oslo.
- Kostnadene har gått mye opp i Norge også, men ikke like mye som i Europa (ca 10% mot 14% i snitt)





Utfordringer i 2023 og fremover

- Norske baner vil møte utfordringer på inntektssiden i og med at både medlemmer, bedriftspartnere og andre må prioritere tøffere. Med økte kostnader for private og bedrifter kan golf bli en av «taperne» fremover
- På kostnadssiden er det stor usikkerhet knyttet til spesielt personale, energi, renter og faste kostnader som leasing etc. Prisene vil ikke gå ned i 2023.
- I tillegg må man forvente en prisøkning på nødvendig material som sand, gjødsel, gressfrø etc.
- Dagens valuta kurs bidrar enda mer i negativ retning.

Muligheter i 2023

- Mange nye medlemmer og venteliste i flere klubber.
- Nye yngre medlemmer som ser annerledes på klubbens tilbud
- Flere aktiviteter på anleggene
- Utnyttelse av ny teknologi
- Etter pandemien har golf fått en «god standing»
- Nye prioriteringer på hele anlegget





Spørsmål til diskusjon - inntekter



- Hvordan finner vi et fornuftig nivå på kontingent/prising til medlemmer, partnere og greenfee i en slik periode vi går inn i? Er det noen tanker rundt dette?
- Hvordan ivaretar man medlemmer og kunder i en slik situasjon. Er det noe som kan gi klubb/anlegg flere inntekter?
- Hvordan skifter man ut dagens medlemsmasse med yngre som har en lavere betalingsvillighet (hvis dette er viktig for klubben/banen)
- Hvordan er synet på tilgjengelighet kontra pris
- Fleksibilitet på medlemskap?
- Hvordan jobber man videre med rekruttering i dagens marked?
- Er det andre inntektskilder man bør tenke på fremover? Er det noen gode ideer som kan deles?



Spørsmål til diskusjon - kostnader



- Kostnader på banevedlikehold har økt kraftig. Hvem kan komme med gode ideer om hva man skal gjøre for å spare mannskap, tid og penger.
- Energiprisene har økt med flere 100%. Hvordan skal en bane eller anlegg møte denne utfordringen? Finnes det noen gode energibesparende tiltak
- Mannskap og lønninger. Hva gjøres ute i golf Norge og hvordan ser man på denne utfordringen fremover.
- Er det banevedlikehold eller service elementer på en bane/anlegg som kan tas vekk for å spare penger?
- Hva gjøres med komplementære tjenester (shop, pro, restaurant, kølletilpassing med mer). Skal man eie det selv og ansette eller leie ut til entreprenører. Fordeler og ulemper.
- Hva kan NGF bidra med??



Konklusjon fra dette møtet

- Vi mener at man kan finne gode løsninger ved å bruke nettverket innad i FNG på disse utfordrende spørsmålene.
- I etterkant av møtet vil vi oppsummere det som har kommet frem og sende til alle medlemmer
- Vi håper derfor at dere godkjenner at vi sender ut «best practise» til alle medlemmer av FNG



Oppsummering økonomi

- Veldig forskjellig hva de ulike klubber/anlegg gjør. Noen vil sette opp prisen, mens andre vil la den være på 2022 nivå.
- Jobb aktivt med kommune og andre stønadsordninger for bedre inntekter
- Effektivitet i arbeidet og i energibruk blir viktig fremover (klippetog, solcellepanel etc)
- Stor usikkerhet rundt banemannskap og lønn/betingelser. Det er veldig vanskelig å få tak i kvalifisert personell. Viktig med 12 mnd kontrakter hvis det er mulig.
- Maskinpriser går ytterligere opp neste år og med fortsatt svak valuta så blir maskiner dyre.
- Baner må muligens gjøre større prioriteringer, hva er viktig for hvert enkelt anlegg.
- Viktig å finne en kontingent/inntektsordning som passer for den enkelte bane/anlegg.
- Fortsette arbeid med IT system, kan hjelpe til med å få bedre kontroll og verktøy for å øke inntekter.



Oppsummering IT

- Stor misnøye med NGF sitt IT arbeid så langt
- Ingen klubber/baner har hørt noe om fremdriften på arbeidet i IT saken, derfor vanskelig å si hva som skjer.
- Noen anlegg tenker å bytte ut golfbox neste år til et annet system, det jobbes med dette og kasseløsninger nå. NGF må kontaktes slik at man kan sjekke ut hvordan de vil ha overført dataene som de trenger i golfbox.
- Det er lovet et svar på golfforum om digital strategi
- NB! NGF var i Danmark i uke 41 for å forhandle kontrakt med GLFR så store muligheter for at disse blir valgt. Mange baner/klubber har inngått avtale med disse allerede så det er positivt
- Det finnes andre aktører på markedet men siden NGF ikke vil ta vekk sin IT avgift vil det alltid være utfordrende prismessig å velge nye leverandører.