

Golf i Danmark

Et overblik



Troels Paulsen
Idrættens Analyseinstitut



Danish Institute for Sports Studies

**IDRÆTTENS
ANALYSEINSTITUT**

Titel

Golf i Danmark – et overblik

Forfatter

Stud.scient.adm. Troels Paulsen

Grafisk opsætning

Martin Hedal

Forsidefoto

Thomas Borberg, Polfoto

Forsidelayout

Pixart

Udgiver

Idrættens Analyseinstitut

Kanonbådsvej 12 A

1437 København K

T: +45 32 66 10 30

F: +45 32 66 10 39

E: idan@idan.dk

W: www.idan.dk

Gengivelse af dette notat er kun tilladt med tydelig kildeangivelse.

Forord

Idrættens Analyseinstitut (Idan) har i de forgangne måneder gennemført en større analyse af den kommercielle danske fitness-sektor i projektet 'Sved for Millioner'. I forbindelse med dette projekt opstod interessen for at se nærmere på den anden store medlemsbaserede idrætsaktivitet, som i de forgangne år har oplevet stor medlemsmæssig vækst og en høj grad af kommercialisering, nemlig golfen. Samtidig indgik Idan i efteråret 2006 en aftale med CBS om at kortlægge dansk idræt som branche, hvor golfporten indlysende indtager en stigende rolle som selvstændig aktivitet og som katalysator for investeringer på områder som byggeri, rejser og detailhandel.

Det følgende notat om dansk golf som økonomi skal derfor ses som et forstudie til fremtidige mere indgående studier af den kommercielle idræts-sektor i Danmark. Dette vil blandt andet ske i et samarbejde mellem Idan og Syddansk Universitet i et ph.d.-projekt om købeidræt ved den ansvarlige for Idans fitness-projekt, analytiker Kasper Lund Kirkegaard.

Researchen til og skrivningen af dette notat om dansk golf er primært udført af stud.scient.adm. Troels Paulsen som led i dennes frivillige praktikophold hos Idan i foråret 2007. En stor tak til Troels Paulsen for hans engagerede og kompetente indsats.

Notatet giver en god introduktion til golfsportens historiske forudsætninger herhjemme, golfsportens økonomi og aktuelle status samt potentialer og barrierer for sportens videre udvikling. Notatet bliver ikke mindre relevant af den aktuelle udvikling i dansk golf, hvor et stort tal af privat finansierede golfprojekter af et hidtil uset ambitionsniveau er på vej, samtidig med, at vækstkurven på det allerseneste er begyndt at flade ud.

En stor tak til konsulent Lars Steen Pedersen (LSP Resolve), generalsekretær Karsten Thuen (Dansk Golf Union) samt formand Peter Arendorff (Foreningen Private Golfbaner) for deres åbenhed og vilje til at medvirke i projektet.

Idrættens Analyseinstitut, august 2007

Henrik H. Brandt, direktør

Indholdsfortegnelse

Forord	3
Indholdsfortegnelse	4
Indledning.....	6
Del I – Golfspillet og dets historie.....	9
Spillet – kort fortalt	9
Golfens historie	10
Golfsporten til Danmark	12
Stiftelsen af DGU.....	12
Udviklingen tager fart	14
Del II – Status på dansk golf	17
Foreningsbaseret spil	17
Greenfee.....	17
Pay & Play	17
Ejerforhold	18
Klubber.....	19
Størrelse på klubber.....	21
Dyre indgangsbilletter	22
De billigste klubber er størst	23
Golfspillere.....	24
Køns- og aldersfordeling	25
Penetrationsrate	27
Golfspillere uden for DGU	30
Dansk golf i internationalt perspektiv.....	31
Medlemskab	31
Golf som arbejdsmarked	32
Greenfee	33
Omsætning.....	34
Udnyttelse af golfbanernes kapacitet	37
Helårsgolf i Danmark.....	40
Den danske golføkonomi	41
Del III - Fremtiden for dansk golf – udvikling, potentialer og barrierer	46
Stigende kommerialisering.....	47
Konflikt mellem FPG og DGU	48
Foreningsstrukturen som hæmsko?	49
Flere spillere, men stadig et rigt publikum.....	52
Segmentering.....	54
Behovet for nye baner og efterspørgslen på at spille golf.....	56
Ventelister som indikator	57
Potentiel efterspørgsel.....	58
Hvilke krav må imødekommes?.....	59

Forøge kapacitet og kapacitetsudnyttelse	60
Fremtidsforventninger.....	61
Perspektivering - fremtidige analysebehov	63
Bilag 1: Nye baneprojekter.....	64
Palm City Golf & Family Resort, Frederikshavn	65
Lysholtparken, Vejle.....	66
Lübker Golf Resort, Djursland	67
Ledreborg Palace Golf.....	68
Royal Golf Center, Amager	68
Allerød/Farum	69
Bilag 2: Forklaring af begrebet handicap	71
Bilag 3: Terminologien	72
Bilag 4: Kontaktoplysninger.....	75
Dansk Golf Union	75
Foreningen Private Golfbaner	75
Professional Golfers Association of Denmark	75
Danish Greenkeepers Association	75
Dansk Golf Sekretær Forening.....	75
Litteraturliste.....	76
Bøger	76
Rapporter/Magasiner/Videnskabelige artikler	76
Internetsider	77
Avisartikler	79
Noter	80

Indledning

I løbet af en periode på 15 år er golfsporten vokset fra at være det 10. største specialforbund under Danmarks Idræts-Forbund (DIF) til at være det næststørste forbund i 2006.ⁱ Og udviklingen synes ikke at stoppe, idet der anlægges baner på dansk jord som aldrig før. Aktuelt er der 35 nye baneprojekter på forskellige stadier i Danmark. Sammenligninger med udlandet peger trods væksten i retning af, at golf kan blive væsentligt større i Danmark. Eksempelvis var 5,4 % af den svenske befolkning medlem af 'Svenska Golfförbundet' i 2006, mens 'kun' 2,5 % af den danske befolkning var medlem af den danske pendant, Dansk Golf Union (DGU).ⁱⁱ På det nordamerikanske kontinent er sporten endnu større. I år 2005 anslog man, at ca. 27 mio. personer spillede golf i USA, og i Canada spillede næsten 15 % af befolkningen.ⁱⁱⁱ

Den nedenstående boks præsenterer nogle udvalgte fakta om golf som globalt fænomen.

Fakta: Golf som globalt fænomen

- Omkring 59 millioner mennesker spiller golf på verdensplan. Nordamerika og Oceanien har langt det største antal spillere
- Der eksisterer mere end 32.000 golfbaner i verden. Ca. 60 % af disse er beliggende i Nordamerika.
- Der er anlagt én golfbane pr. 211.000 mennesker af verdens befolkning. På Island er der kun 5.000 indbyggere pr. bane.
- I Europa er der 127.000 mennesker for hver 18 huller. I USA er der kun 18.383 mennesker pr. 18 huller.
- I det vestlige Europa er der anlagt 5.739 baner. Halvdelen af disse er på de Britiske øer.
- Antallet af golfbaner er vokset med 5 % siden år 2000, og forventes ligeledes at vokse med 5 % frem til 2010.
- Antallet af registrerede golfspillere i Europa er over 10 år vokset fra 2,2 millioner til 3,5 millioner i 2005. Dette svarer til en årlig vækstrate på 5 %.

Figur 1: Golf som globalt fænomen. (Kilde: Salgsprospekt Lübker Golf Resort, januar 2006. Originaldata udregnet af den amerikanske konsulentvirksomhed Golf Research Group.)

Dette notat beskæftiger sig med golfs aktuelle status i Danmark. Hvor mange spillere er der? Hvor mange klubber er der? Hvilken økonomi ligger bag? Hvordan drives klubberne osv.? Kort sagt: Hvordan er golf organiseret i Danmark? Derudover vil dette notat fokusere på, hvilke problemstillinger og udfordringer dansk golf står over for.

Først og fremmest oplever golfsporten en stigende kommerialisering. Golf er i høj grad gået fra at være en sport med udspring i det lokale foreningsliv til at være resultat af private investeringer med henblik på økonomisk afkast. Fra forening til forretning med andre ord. Ifølge

analyser fra det multinationale revisionsfirma KPMG, der har specialiseret sig i golføkonomi, synes der også at være en tendens til, at jo mere golf bliver udviklet i et land (flere baner og spillere), jo mere bliver den primære motivation bag anlæggelsen af en golfbane en forventet profit. I modsætning hertil var det tidligere driftige nøglepersoners personlige engagement i sporten, der var den væsentligste motivationsfaktor.^{iv} Det er derfor interessant, hvad denne kommercialisering betyder på længere sigt, og hvordan den får indvirkning på den traditionelle organisering af sporten.

I takt med kommercialiseringen er golf blevet en forretning, der ikke kun omfatter anlæggelsen og driften af baner, men også en række virksomheder i periferien af golf som kerneaktivitet. Her kan eksempelvis være tale om de talrige producenter og leverandører af golfudstyr til den enkelte spiller samt en række konsulentvirksomheder, som lever af at rådgive landets baner i optimal drift. Dertil kommer virksomheder, som udvikler produkter, der kan optimere den enkelte spillers præstation, samt ikke mindst et væld af virksomheder, der specialiserer sig i maskiner til greenkeeping samt anlæg af baner og alle de tilknyttede funktioner.

Inden de ovenstående spørgsmål diskuteres mere indgående, vil dette notat først anlægge et mere bredt og beskrivende perspektiv på golf. Hvad er golf overhovedet, hvordan er den historiske oprindelse, og hvordan er golf blevet udbredt i Danmark?

Notatet er opbygget efter tre overordnede afsnit:

- Del I giver et kort indblik i golfsporten og dens historiske rødder. Blandt andet historien for dansk golf og udviklingen af DGU.
- Del II beskriver udviklingen og den nuværende status inden for golfverden – både på globalt og nationalt plan.
- Del III er en analyse og diskussion af de udfordringer, som golfsporten står over for som følge af kommercialiseringen.

I analysens bilag er vedlagt en gennemgang af nogle få udvalgte aktuelle baneprojekter samt en liste over en del af den terminologi, der knytter sig til spillet.

Blandt notatets vigtigste pointer skal her nævnes:

- at golf fortsat er en sport, der primært udøves af folk med høje indkomster, men tendensen går i retning af en udjævning i forhold til indkomster.
- at der er en tendens til, at golfbaner i dag hovedsagligt anlægges på kommercielt basis, hvor banerne tidligere ofte blev anlagt på kommunalt basis med det lokale foreningsliv som medspiller.
- at der i øjeblikket foregår en segmentering med små billige anlæg i den ene ende af skalaen og store luksusanlæg i den anden ende, hvor golf kombineres med by- og erhvervsudvikling.
- at på trods af en forventet fortsat medlemstilgang til golfsporten kan anlæggelsen af nye baner være risikable investeringer, da der i forvejen er uudnyttet kapacitet på de danske baner, mens efterspørgslen efter at spille golf er meget koncentreret omkring de store byer.
- at de danske golfspillere genererer en omsætning på ca. 2,5 mia. kr. årligt. Den samlede danske golføkonomi inkl. anlægsobjekter omsætter dog for et langt større beløb.

Del I – Golfspillet og dets historie

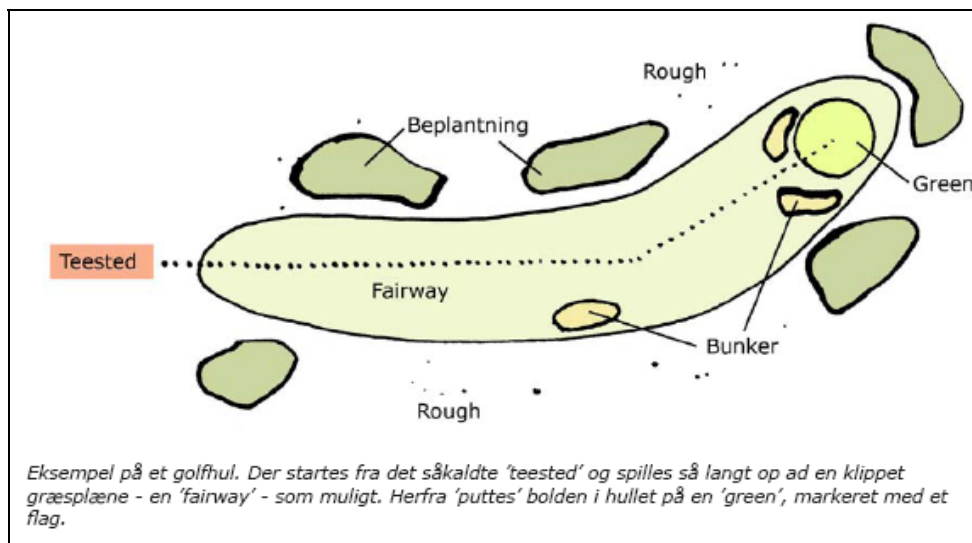
Spillet – kort fortalt

Golf går ud på at slå en lille, kompakt bold, der højst må veje 45,93 gram og have en diameter på minimum 42,67 mm, i et cylinderformet hul på 108 mm i diameter. En golfrunde består traditionelt af 18 huller, selvom banerne kan variere med 9, 18, 27 og 36 huller. Begrebet 'hul' henfører ikke kun til hullet i sig selv, men mere generelt om det spilleareal, der er tilknyttet dette hul. En traditionel golfbane med 18 huller kan derfor i en vis forstand siges at bestå af 18 mindre 'baner'.^v

Til hvert hul er tilknyttet følgende spillearealer:

1. Et udslagssted, *Teested*.
2. Et kuperet areal, *Fairway*, hvor spillet forventes at foregå.
3. Et tætklippet areal, *Green*, hvorpå selve hullet befinder sig.

Arealerne udenom disse områder er som oftest ikke passede og betegnes som *Rough*. Herudover findes eksempelvis naturlige eller kunstigt anlagte søer og vandløb, *vandhazard* eller *bunkers*, der er små sandgrave, nedgravet i banen.^{vi} Den følgende tegning illustrerer et typisk golfhul.



Figur 2: Eksempel på et golfhul. (Kilde: Skov- og Naturstyrelsen (2006): 'Lokalisering af golfbaner')

Golfens historie

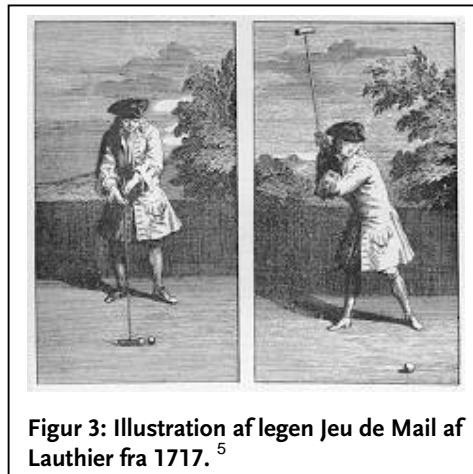
Golf har dog ikke altid været det spil, som er kort beskrevet ovenfor, men der hersker intet entydigt svar på golfens rødder og oprindelse. Flere historikere har fremført forskellige hypoteser, der er indbyrdes modstridende. Striden står særligt mellem franskmænd, hollændere og skotter, der hver især hævder at have opfundet en leg eller aktivitet, der med tiden har udviklet sig til moderne golf.^{vii}

Et bud lyder, at 'Het Kolven', der blev spillet i Flandern, Holland, fra 1297 kan være en af forløberne for moderne golf. Man spillede i et åbent landskab, hvor man skulle slå en bold/kugle langt ud mod et bestemt mål (et træ f.eks.) I værket "*Golf: A Royal and Ancient Game*" fra 1875 gjorde Robert Clarke sig til en af de første fortalere for, at dette var forløberen for moderne golf.^{viii}

Et andet bud fremført af Robert Browning i "*A history of Golf*" fra 1955 lyder, at golf er en videreudvikling af 'Chole' (soule), der ifølge skriftlige kilder blev spillet i Flandern og det nordlige Frankrig fra 1353. Denne aktivitet gik ud på, at det første hold havde tre slag med deres køller til at få en lille bold til at ramme et givent mål, typisk en stolpe. Efter de tre slag fik et modstanderhold muligheden for at slå bolden tilbage eller forsøge at slå den til et dårligt lege. Herved adskiller denne aktivitet sig væsentligt fra moderne golf, hvor konkurrenterne ikke under nogen omstændigheder må have kontakt med modstandernes bolde.^{ix} Og i og med at man spillede to hold mod hinanden med en fælles bold, forekommer der også store ligheder med hockey.

Teorien om, at denne aktivitet skulle være forløberen for golf, bygger videre på, at skotske soldater skulle have stiftet bekendtskab med Chole i forbindelse med slaget ved Bauge (Frankrig) i 1421, og derefter have bragt aktiviteten med til Skotland. Dette bud kan understøttes af, at golf blev forbudt i 1457 af Kong James den II. På denne tid truede England med at angribe Skotland, og kongen mente derfor, at våbenføre mænd hellere skulle træne bueskydning og sværdkamp frem for at spille tiden med at spille golf. Dette forbud blev dog ignoreret i stor stil på trods af, at det blev gendtaget i både 1471 og 1491. I 1502 blev det igen lovliggjort for skotterne at spille golf.^x En lignende lov fra 1424 havde allerede forbudt fodbold, men på daværende tidspunkt blev det altså ikke skønnet nødvendigt at forbyde netop golf. Da kongen således forbød spillet små 30 år senere, peger det i retningen af, at golf i perioden netop efter slaget ved Bauge havde opnået en stor folkelig udbredelse i Skotland.^{xi}

Nært beslægtet med det først beskrevne spil Het Kolven var legen 'Jeu de Mail', der blev spillet i Frankrig allerede i det 16-århundrede og som ligeledes hævdes at kunne være forløberen for moderne golf. Særligt med hensyn til regler og attitude. Det er også fra dette spil, at man kender det første nedskrevne regelsæt gennem Lauthier fra 1717.^{xii} Ideen i denne leg var, at man med et minimum af slag skulle slå en lille træbold mod et mål nogle hundrede meter fremme. Og som i moderne golf var denne leg karakteriseret ved, at hver spiller havde sin egen bold.^{xiii}



Figur 3: Illustration af legen Jeu de Mail af Lauthier fra 1717.⁵

En helt fjerde udlægning af golfs oprindelse går på, at golf blev opfundet af fiskere på Skotlands østkyst som almindelig adspredelsesaktivitet, når de vendte hjem fra havet. Aktiviteten fandt sted, når fiskerne tog et stykke drivtømmer op og slog småsten langt af sted i det kystnære links-område.^{xiv}

Selvom der er uenighed om, hvor golfens rødder skal findes, synes der i dag at være konsensus omkring oprindelsen af moderne golf. I denne tilskrives skotterne æren for at have udviklet det spil, der kendes som golf i dag. Selvom man således har spillet forskellige variationer af golf lignende lege flere steder i Europa, finder man de første historiske beviser for golf, som det kendes i dag, i Skotland i senest 1672.^{xv} Til forskel fra de forrige legeaktiviteter spillede man her på særskilte baner frem for blot at benytte landskabet. Samtidig handlede det nu om at slå bolden i hul frem for at ramme et bestemt mål. Selv i dag er dette et særligt karaktertræk ved golf i forhold til andre boldspil.^{xvi}

Selve navnet 'golf' har også skotske aner, idet man antager, at det udspringer fra den gamle skotske verb 'to gowff', der betyder at slå hårdt. Ligeledes tilskrives skotterne æren for at have skabt de formelle rammer for spillets udøvelse.^{xvii} I 1744 blev de første 13 regler i golf nedskrevet i forbindelse med stiftelsen af 'The Honourable Company of Edinburgh Golfers', og 10 år senere blev legendariske 'St. Andrews Society of Golfers' dannet. Klubben fik i 1834 tilnavnet 'Royal & Ancient Golf Club of St. Andrews', og denne klub varetager i dag golfsportens reglement og etiske retningslinjer for størstedelen af golfspillets udøvelse, dog med en væsentlig undtagelse i Nordamerika.^{xviii}

Golfsporten til Danmark

I slutningen af det 19. århundrede gjorde den organiserede golf sit indtog i Norden. Som den første golfklub i hele Skandinavien blev Københavns Golfklub stiftet i 1898 af cand. jur. Vagn Aagesen, fabrikant L. Friis, grosserer Gustav Hage, cand. merc. Folmer Hansen og inspektør Eugen Schmidt. Allerede inden stiftelsen af klubben havde man dog spillet på enkelte herregårde og på Nørrefælled – Lammefælleden. Som det således berettes i et jubilæumsskrift fra Københavns Golfklubs 50 års jubilæum: ”*Det var etatsråd J. Gustav Hansens Datter og Søn, fru Ingeborg Aagesen (nu kammerherreinde Scavenius) og vor nuværende konsul i Stockholm, Folmer Hansen, der efter et ophold i England bragte køller og bolde med hjem, cyklede ud på Fælleden og forbavsede Københavnerne med dette ganske ukendte spil.*”^{xxix}

Den første danske golfbane i Danmark menes at være omkring Frijsenborg slot, hvor ”*blomsten af Danmarks adel*”^{xxx} benyttede banen. Også omkring andre danske godser har der ligget baner, men man ved i dag ikke præcist hvor. Udgangspunktet for den første golfklub i Danmark, Københavns Golfklub, var dog noget anderledes ved klubbens stiftelse den 6. december 1898. Man havde ikke en egentlig bane, men man måtte benytte terrænet, som det var. På stiftelsestidspunktet spillede klubbens medlemmer derfor på Lammefælleden, men allerede året efter rykkede de til Eremitagesletten, hvor der blev anlagt en bane, som klubben fik stillet frit til rådighed af Magistraten.^{xxxi}

I de første år af klubbens levetid lå medlemstallet rimeligt stabilt omkring 100 personer. I 1906 havde klubben 125 medlemmer, og to år senere blev den anden danske golfklub stiftet i Aalborg. På dette spæde tidspunkt for dansk golf bestod spillerne primært af personer fra det velstillede borgerskab som eksempelvis adelen og diplomater.^{xxiii}

Stiftelsen af DGU

At golf var forbeholdt det velstillede borgerskab kom til udtryk ved fremmødet i overretssagfører Lerches hus den 6. juni 1931, hvor repræsentanter fra Københavns Golfklub, Helsingør Golfklub, Esbjerg Golfklub og Odense Golfklub satte hinanden stævne ”*for at drøfte bekvemmeligheden af at danne en dansk golf-union*”.^{xxiii} Ud over overretssagfører Lerche, der sammen med grosserer Hvass repræsenterede Københavns Golfklub, bestod mødekredsen af dommer Olrik fra Helsingør, ingeniør Damgaard, landsretssagfører Petersen og bogtrykker Dreyer fra Odense samt grosserer Eriksen fra Esbjerg. Alle personer fra det fine borgerskab. Den umiddelbare tilskyndelse til mødet var, at Odense Golfklub ønskede medlemskab af DIF. Eftersom Københavns Golfklub allerede var medlem heraf, og DIF's regler tilsagde, at flere klubber fra

samme idræt ikke kunne være individuelle medlemmer, var det nødvendigt at danne et egentligt landsdækkende golfforbund. Ved mødet besluttede deltagerne derfor at stifte DGU, der i 1931 blev anslået at omfatte 500 medlemmer. Halvdelen af disse var medlemmer i Københavns Golfklub. Rollen og formålet var at være det centrale fællesorgan, der skulle fremme og udvikle sporten i Danmark. Som væsentlige arbejdsopgaver skulle DGU arrangere turneringer og landskampe samt sikre overholdelse af reglerne.^{xxiv}

De danske golfklubber blev fra starten organiseret under DIF gennem DGU som specialforbund. Og sammen med det primære formål om at udbrede golfsporten gennem turneringer og landskampe får man også et indtryk af golf som en aktivitet, der betonedede konkurrence-aspektet. Betoningen af det sportslige element var tæt knyttet sammen med en faglighed omkring sportens korrekte udførelse, idet det endelige mål var at mestre alle spillets facetter.

Umiddelbart før 2. verdenskrig blev Rungsted Golfklub stiftet. Dermed kom DGU's samlede medlemstal op på 1136 medlemmer fordelt på otte klubber. Heraf en relativ stor andel kvinder, som udgjorde 39 %.^{xxv} Golfspillets evne til at mobilisere kvindelige udøvere skulle senere vise sig at være mindre imponerende.

Under krigen blev golf i Danmark ramt af en række restriktioner. Blandt andet beslaglagde tyskerne flere baner og brugte dem til opbevaring af tørv til brændsel. Ligeledes opstod knaphedssituationer med mangel på både bolde og øvrigt udstyr. Men efter krigen voksede golfsporten hurtigt igen, og i 1946 rundede DGU's medlemstal 1.500 medlemmer fordelt på ni klubber. Spillerne bestod stadig af personer fra de øvre samfundslag, men i takt med at anvendelsen af caddier^{xxvi} fra andre samfundslag blev mere udbredt, så man en tendens til, at golf gradvist bredte sig til andre samfundsgrupper. Hovedsagligt som følge af at man typisk anvendte yngre nabodrenge til anlægget som caddier, og disse havde frit spil på banerne om aftenen. Caddierne blev dog efterhånden erstattet af golfvogne og anvendes primært i dag i forbindelse med turneringer.^{xxvii}

I 1951 blev Fanø Golfklub optaget i DGU som den 10. klub i Danmark, hvormed DGU's samlede medlemstal nåede 1.800. Noget atypisk blev græsset på denne bane på romantisk vis klippet med en hestetrukket fairway-klipper. Også klubbens historie er noget utraditionel, idet en række private hotelejerere allerede i 1901 havde anlagt banen som turistattraktion. Allerede her blev en golfbane således anlagt i kommercielt øjemed, hvilket særligt i dag er udbredt praksis. Den private bane på Fanø kunne dog ikke tilknyttes DGU før 1951, da en forening blev tilknyttet banen.^{xxviii}

Umiddelbart før Tipslovens ikrafttræden i 1949 oplevede de eksisterende klubber i DGU-regi en mindre medlemsstagnation, som til dels blev forklaret med generel mangel på kvalificerede trænere/instruktører. Tipsloven, der stillede DGU 10.000 kr. i udsigt det første år, medvirkede dog til en generel forbedring af DGU's arbejdsbetingelser.^{xxx}

Udviklingen tager fart

I 1960'erne begyndte der for alvor at komme fart på udviklingen af dansk golf. I 1961 havde DGU 12 klubber med næsten 3.000 medlemmer, men bare fem år senere var 18 klubber med mere end 4.000 medlemmer samlet under DGU. De seks nye klubber var resultatet af et stort lokalt engagement og havde således også deres rødder i foreningslivet ligesom de hidtidige klubber.

Endnu større var udviklingen i den næste femårs-periode. I 1971 var der således tale om, at 15 nye klubber blev optaget i DGU, hvilket bragte medlemstallet op på 28 klubber og 7.500 spillere. Historiske kilder beretter om en skæv fordeling i spillernes sociale lag, og der blev meget sigende alene afholdt mesterskaber for faglige sammenslutninger af højtuddannede som blandt andre ingeniører, læger og jurister. Jens Wester-Andersen var som DGU's nyvalgte formand i 1976 opsat på at ændre golfens image som en aktivitet, der var forbeholdt den sociale overklasse; og i takt med golfs fortsatte vækst i antallet af baner og spillere, blev golfsporten også introduceret til bredere samfundsgrupper. Antallet af klubber nåede i 1976 op på 44, og antallet af spillere passerede 16.000.^{xxx} Til sammenligning havde Dansk Tennis Forbund og Dansk Sejlunion hver ca. tre gange så mange medlemmer på denne tid.^{xxxi}

I 1981 fejrede DGU 50 års jubilæum, hvor man kunne konstatere en fortsat tendens til medlemsvækst. Medlemstallet steg til ca. 23.000 i 1983, hvilket fik DGU til at prognosticere omkring 70.000 medlemmer fordelt på 75 klubber omkring det kommende årtusindeskifte.^{xxxii} En ambitiøs fremskrivning, mente mange på daværende tidspunkt. Den store medlemstilgang skabte dog visse problemer blandt landets mange nye klubber. Flere steder var der tale om baneproblemer og økonomisk trængte klubber med relativt uprøvede bestyrelser. Problemerne fik DGU til at iværksætte en lederuddannelse og udvide unionens kursusudbud. 1980'erne indvarslede samtidig også nye tider for eliten, idet fire spillere blev professionelle, selvom DGU havde svært ved at acceptere spillernes spring fra amatør til professionelle. En stor del af unionens ledere betragtede nærmest dette som forræderi og en undergravning af spillets ånd.^{xxxiii}

I slutningen af 1980'erne blev der samtidig indvarslet nye tider for organiseringen af dansk golf. Hidtil var stort set alle landets baner blevet anlagt på statslig eller kommunal jord, hvorefter klubberne organiserede sig som foreninger og fik stillet faciliteterne til rådighed. Denne praksis

var dominerende helt op til 1980'erne. Men i sen-80'erne blev kommunerne, ifølge DGU, mere tilbageholdende omkring deres økonomi, og man så en opbremsning i anlæggelsen af nye baner. Dette medførte et spillerum for det private marked, og golfsporten oplevede nu et udtalt privat engagement i anlæggelsen af nye golfbaner.^{xxxiv} De første private baner i Danmark var Simons Golf A/S i Humlebæk og Hørsholm Golf A/S, hvor anlægsarbejdet blev påbegyndt i 1990. Begge blev etableret på baggrund af privat kapital fra henholdsvis skibsrederen Arne Simonsen og advokaten Peter Arendorff. De to private baner kunne tages i brug i 1992 og 1993. Som en væsentlig forskel fra de hidtidige baner var disse privat anlagt som en langsigtet investering, der først skulle forrente sig efter en lang årrække.^{xxxv}

Med 48.000 medlemmer i 1991 rykkede golf for første gang ind på top-10 listen over de største idrætsforbund i Danmark. Samme år systematiserede DGU en del af uddannelserne, og listen over golfrelaterede uddannelser i Danmark omfattede nu lederuddannelser, dommeruddannelser, golftræneruddannelser, greenkeeperuddannelser samt golfbanearkitektseminarer. 1996 blev betegnet som et "super-år" for dansk golfsport, da den professionelle danske golfspiller Thomas Bjørn i Skotland vandt 'Loch Lomond World Invitational', som er en del af 'European Tour'^{xxxvi}, der er den største og vigtigste golfturnering i Europa.^{xxxvii} På hjemlig grund fortsatte interessen for golf med at stige. Gennem 1990'erne og de første år i det nye årtusinde oplevede DGU en sjældent set medlemstilgang for et dansk idrætsforbund på ca. 7.000 nye medlemmer om året.

Blandt andet på baggrund af den store medlemstilgang og en tendens til en løsere tilgang til golfens traditionelle regler og etikette i starten af det nye årtusinde^{xxxviii} lancerede DGU i 2001 'Golfens Sande Værdier' – et stadigt gældende officielt værdisæt, der skal medvirke til at fastholde traditionerne i golfsporten.^{xxxix} Igennem disse betonedede DGU blandt andet, at golf også har et funktionelt formål ved at medvirke til at fremme både fysisk og psykisk sundhed.

I 2001 ændrede DGU organisatorisk struktur ved at dele unionens aktiviteter mellem DGU og nyetableret aktieselskab DGU Erhverv A/S med DGU som eneaktionær. Hvor 'det gamle DGU' således skulle varetage foreningsopgaverne, fik DGU Erhverv A/S til opgave at varetage forbundets kommercielle interesser. Denne arbejdsdeling fandt DGU nødvendig for at kunne være relevante over for sponsorer og det stigende erhvervsmarked – det var nødvendigt at møde dette marked på professionel vis. Derfor fandt unionen personer, der havde erhvervsmæssige eller repræsentative forudsætninger. Man ville undgå kulturkløften mellem erhvervsfolk og sportschefer, der tænkte i turneringer, rating og foreningstraditioner.

Hidtil havde DBU været det eneste specialforbund, der havde udskilt sine kommercielle aktiviteter i et selvstændigt selskab i forhold til selve forbundet. DGU Erhvervs opgaver relaterer sig til sponsorforretning, annoncesalg til magasinet 'Dansk Golf', afholdelse af professionelle golfturneringer samt salg af golfrelaterede varer og ydelser. Al forretningsorienteret virksomhed ligger i DGU Erhverv, men datterselskabets overskud overføres direkte til DGU og anvendes til at udvikle sporten.^{x1}

Også i starten af det nye årtusinde har golfsporten i Danmark oplevet medlemstilgang, så DGU i dag omfatter mere end 160.000 medlemmer. Det efterfølgende afsnit vil gå yderligere i dybden med dansk golfs aktuelle status.

Del II – Status på dansk golf

Mulighederne for at spille golf i Danmark kan i høj grad sidestilles med mulighederne for at spille eksempelvis bowling eller squash. Man kan enten melde sig ind i en klub og dyrke sporten i foreningsregi, eller man kan leje sig ind i en facilitet på timebasis uden nogen foreningstilknytning.

Foreningsbaseret spil

Den mest udbredte måde at spille golf på består i almindeligt foreningsbaseret spil. Når en person for første gang melder sig ind i en golfklub, får vedkommende status som 'kanin' – en nybegynder, der bliver undervist i både spillets færdigheder, regler og etikette af klubbens trænere. Spilleren skal gennemføre regelundervisning, et vist antal træningslektioner samt bestå en efterfølgende regelprøve og endelig en banep prøve. Banep prøven omfatter som regel en test af spillerens færdigheder samt spil på nogle få huller, der skal gennemføres på et vist antal slag. Gennem denne prøve sikrer man, at spilleren både har kendskab til spillets teknik, regler og etikette samt til generelle sikkerhedsbestemmelser. Dertil skal spilleren dokumentere sin evne til at spille med et vist tempo, således at spillerens spillehastighed ikke generer andre spillere på banen. Når spilleren har bestået denne banep prøve, tildeles han/hun et handicap^{xii}. Dertil får spilleren udleveret sit personlige DGU-kort – det såkaldte grønne kort.

Greenfee

Via DGU-kortet får spilleren ret til at spille på alle landets DGU-registrerede baner – også de privatejede - gennem den såkaldte indbyrdes greenfee-aftale.^{xiii} Aftalen indebærer, at klubbens medlemmer får lov at spille på andre DGU-klubbers baner, mod at den pågældende klub selv åbner for greenfee-spillere. Ved betalingen af et kontant beløb (greenfee) får spilleren således lov til at benytte den pågældende bane.^{xiii} Herved adskiller golfs organisering sig fra andre idrætsgrene, hvor man sjældent har adgang til træning på andre klubbers faciliteter. Logikken i dette forhold er, at golf i modsætning til andre sportsgrene har en unik facilitet i sig selv. Hver enkelt bane giver således spilleren mulighed for ny oplevelse af aktiviteten, hvilket ikke ses i mange andre idrætsformer.

Pay & Play

Mens kun medlemmer af en DGU-klub kan spille medlemsrunder og greenfee-runder på andre baner, kan alle og enhver også spille golf på de såkaldte Pay & Play-baner. Som oftest er disse

baner ikke tilknyttet DGU, hovedsagligt som følge af, at der ikke er en klub tilknyttet anlægget. I andre tilfælde kan klubben ikke blive medlem af DGU, da banen ikke opfylder specifikke krav. Her kan eksempelvis være tale om længdemæssige krav, som betyder, at banerne ikke kan benyttes til regulering af handicap.

Pay & Play-banerne vil typisk adskille sig fra mere traditionelle baner ved at bestå af væsentligt færre huller, der ofte er af dårligere standard. Og kombineret med den ofte manglende mulighed for handicapregulering betyder dette, at disse baner er målrettet et andet publikum end de allerede etablerede golfspillere.

Pay & Play-logikken har også fostret andre varianter af golfspillet. F.eks. ser man flere steder en tendens til anlæggelsen af såkaldte driving ranges, hvor man kan leje udstyr og eksempelvis prøve at slå bolde ud fra udslagsmætter. Driving ranges bliver derved en måde for interesserede at stifte bekendtskab med golfsporten samtidig med, at mere erfarne spillere kan træne deres grundlæggende slag. Ligeledes har kommercialiseringen af den traditionelle golf affødt eksempelvis indendørs golfsimulatorer samt minigolfbaner, der også baserer sig på Pay & Play-logikken. Man genfinder samme logik inden for andre sportsgrene som eksempelvis squash, tennis og gokart, hvor man også uden forudsætninger kan leje udstyr og bane.

Ejerforhold

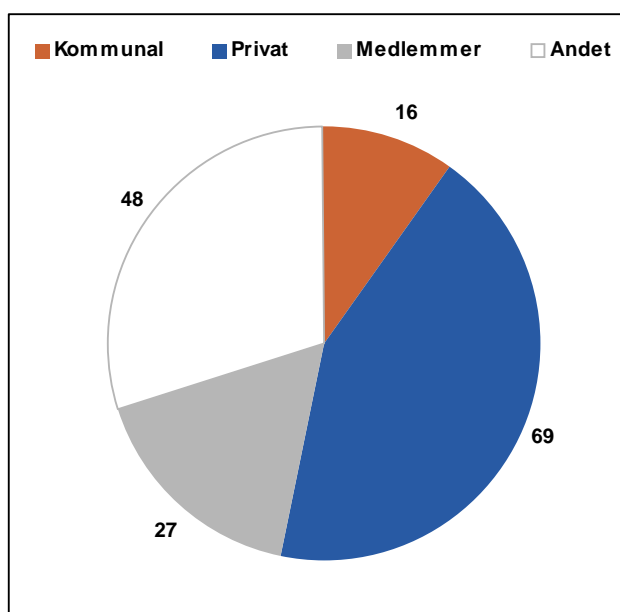
Når der anlægges en golfbane i dag, kan der være tale om mange forskellige ejerforhold. Udover jorden hvor banen ligger, omfatter selve golfanlægget også andre ejendomme som klubhus og andre bygninger såsom maskingård, værksted, træningslokaler osv. Ofte har disse ejendomme dog mange forskellige ejere, hvor der blandt andet kan være tale om:

- Golfklubben (foreningen)
- Kommunen, evt. amtet eller staten
- Et kommercielt selskab
- En kommerciel ejer
- Et ikke-kommercielt selskab under golfklubbens ledelse/ejerskab
- En parallel ejerforening
- En ikke-kommerciel jord- eller banejer (mæcen)

Som udgangspunkt anbefaler DGU, at det er golfklubben, der både ejer jorden, bygger og driver banen og står for den daglige drift af bane og klub, da dette vil sikre den højeste form for

demokratisk medindflydelse for medlemmerne. Når golfklubben selv ejer jorden, er den eksempelvis selvbestemmende med hensyn til udnyttelsen af området under forudsætning af de nødvendige tilladelser fra det offentlige er indhentet. Ifølge DGU giver tilstedeværelsen af kommercielle ejere ofte anledning til større eller mindre interessekonflikter. Særligt ved at det sportslige eller foreningsmæssige aspekt sættes under pres af ejernes kommercielle interesser. Et eksempel på dette kan være klubbens råderet over banen i forhold til antallet af udefrakommende greenfee-gæster, hvor indtægten typisk tilfalder baneejeren.

Af følgende figur fremgår de forskellige ejerforhold for golfklubberne under DGU.



Figur 4: Ejerforhold over anlæg iblandt DGU-klubber pr. 30. sept. 2006. (Kilde: DGU (2006) 'Virksomhedsplan 2007-2009')

Som det fremgår, havde 69 af klubberne hjemme på privatejede baner i 2006, 27 på medlemsejede baner, 16 på kommunale baner, mens 48 klubber havde hjemme på baner, hvis ejerforhold består i kombinationer af de øvrige ejerforhold. Eksempelvis 50 % privat og 50 % medlemsejet. Ifølge DGU går tendensen i retning af, at næsten alle de klubber, der bliver optaget i dag, hører hjemme på privatejede baner. Denne udvikling kan illustreres ved, at DGU's beregninger på baggrund af klubbernes indberetning viser, at 23 % af klubberne havde hjemme på privatejede baner i 2004, mens denne andel udgjorde 43 % i 2006.^{xiv}

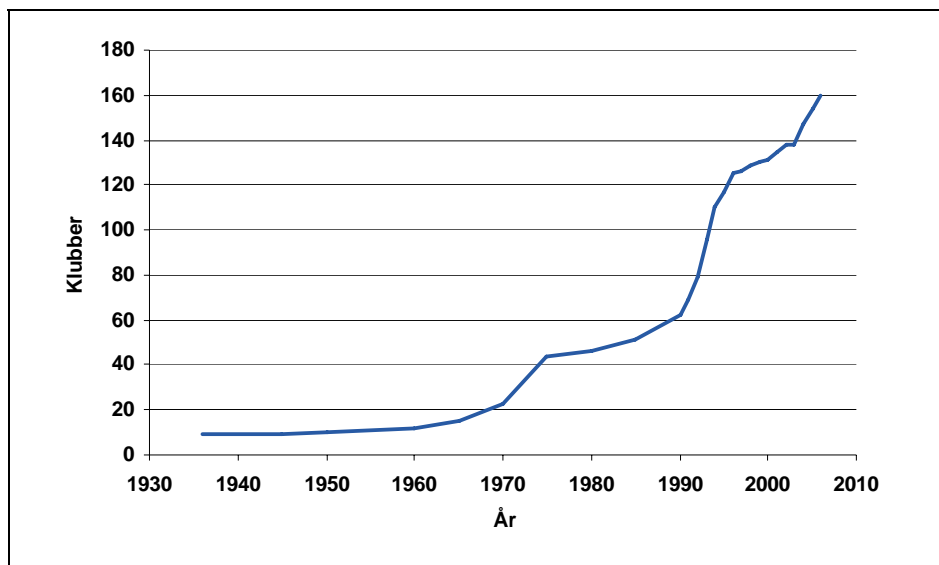
Klubber

Siden DGU's stiftelse har dansk golf oplevet en konstant vækst både i antallet af baner og medlemstal. Pr. 14. marts 2007 var 172 klubber registreret under DGU, og syv af disse betegnes

som medlemmer med 'begrænsede rettigheder', som DGU kan tildele anlæg, "der bygges på rent privat, kommercielt basis uden at have en egentlig golfklub tilknyttet."^{xlv} I Danmark er der 165 klubber under DGU placeret på 164 baner.^{xlvi} Det reelle antal golfbaner er dog en del større, idet der også forefindes de oven for omtalte Pay & Play-baner. En egentlig opgørelse over antallet af disse eksisterer ikke, men DGU anslår, at der i alt eksisterer omkring 210-220 baner.^{xlvii} Til sammenligning fandt Lokale- og Anlægsfonden (LOA) i 2005, at der eksisterede 195 golfbaneanlæg^{xlviii}, og samme år havde DGU et medlemstal på 154 klubber. Der har altså været omkring 50 Pay & Play-baner uden tilknytning til DGU i 2005, og da udviklingen går i retning af, at der anlægges flere af disse faciliteter, kan det anslås, at der eksisterer omkring 60-70 Pay & Play-baner i Danmark i 2007.

Ud over de eksisterende baner er der i foråret 2007 desuden 35 kommende eller igangværende baneprojekter, hvoraf de mest ambitiøse er yderligere beskrevet i bilagene.

Følgende figur viser væksten i antallet af golfklubber under DGU. Som det fremgår, har væksten været særlig udtalt fra slutningen af 1980'erne og frem til 2007. Antallet af klubber i en 15-årsperiode fra 1991 til 2006 er steget fra 69 til 160, hvilket svarer til en stigning på ca. 130 %.



Figur 5: Udviklingen i antal klubber under DGU fra 1936 til 2006. (Kilde: DGUplus.org: 'Bag om DGU': 'Golfen i tal': 'Medlemsstatistik' - <http://www.dguplus.org/bagomdgu/golfenital/medlemsstatistik>)

I 2006 var de 160 klubber i Danmark under DGU fordelt på følgende vis:

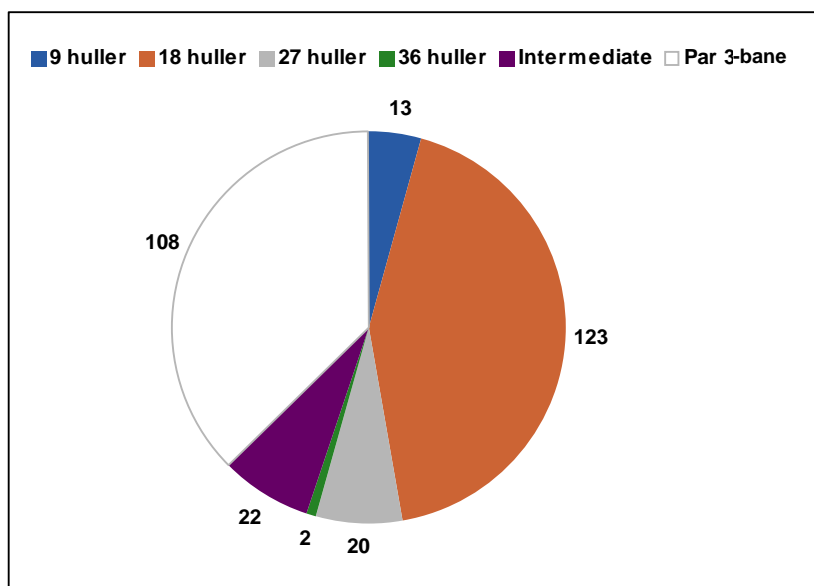
Jylland	Sjælland og øerne	Fyn	Bornholm
90 (56,3 %)	57 (35,6 %)	10 (6,3 %)	3 (1,9 %)

Figur 6: Geografisk fordeling af DGU's medlemsklubber i 2006. (Kilde: DGU (2007): 'Årsberetning 2006')

Sammenholder man denne fordeling med antallet af spillere i regionerne, er der en vis skævhed. Ifølge DGU havde hovedstadsområdet eksempelvis 29 % af alle medlemmer i DGU i 2006, men kun 19 % af banerne, mens Syddanmark havde 27 % af klubberne, men kun 22 % af medlemmerne.^{xlix}

Størrelse på klubber

En måde at sige noget om størrelsen på klubber på er ved at se på antallet af huller. Gennem denne kan man sige noget om den arealmæssige størrelse af de forskellige klubber. Der er eksempelvis stor forskel på, om der er tale om en klub med en bane på ni huller, eller om der er tale om en klub med en bane på 36 huller. Som det fremgår af den følgende figur har langt de fleste klubber en bane med 18 huller. Kun to klubber (Himmerland Golf Klub og Smørum Golfklub) har en bane med 36 huller, mens 20 klubber har en bane med 27 huller.



Figur 7: Fordeling af huller blandt DGU-klubber pr. 30. sept. 2006. (Kilde: DGU (2006): 'Virksomhedsplan 2007-2009')

Ikke mange klubber har i dag en lille bane med ni huller, hvilket skal ses i lyset af, at der har været tale om en generel medlemstilgang til klubberne. Dette har fået mange klubber, der tidligere havde ni eller 18 huller, til at udvide banerne.

Også hvis man ser på antallet af medlemmer, varierer de danske golfklubber kraftigt i størrelse. Ved udgangen af 2006 havde Tullamore Golf Club i Ikast 2.392 aktive medlemmer som den største klub i Danmark. Fanø Vesterhavsbad Golfklub havde det næststørste antal med 1.982 aktive medlemmer. Herefter følger Vejle Golf Klub, Hørsholm Golf Klub og Furesø Golf Klub. Danmarks mindste golfklub er Langesø Golfklub med 49 aktive medlemmer, efterfulgt af Barløseborg Golfklub med 66 aktive medlemmer.

Pr. 31. december 2006 havde hver golfklub i gennemsnit 885 aktive og 117 passive medlemmer. Dermed adskiller golfklubberne sig væsentligt fra det øvrige foreningsliv ved i gennemsnit at have langt flere medlemmer. I DGI's og DIF's foreningsundersøgelse fra 2004 svarede stort set alle de adspurgte golfklubber (98,3 %), at de havde flere end 299 medlemmer. I forhold hertil har kun 17,8 % af alle landets idrætsforeninger flere end 299 medlemmer. Men også hvad angår antallet af ledere, er foreningerne inden for golf markant større end det samlede landsresultat. I gennemsnit var der i 2004 således 38,6 ledere i golfklubberne mod 10,0 i alle landets idrætsforeninger (inklusive golfklubberne).¹

Dyre indgangsbilletter

Forklaringen på de store foreninger inden for golf er, at anlægs- og driftsomkostninger er forholdsvis store. Derfor kræver det mange medlemmer samt høje kontingenter at få budgettet til at balancere. KPMG har eksempelvis beregnet den gennemsnitlige anlægsomkostning for golfbanerne i den nordeuropæiske region til ca. 20 mio. kr.ⁱⁱ

Det gennemsnitlige kontingent for medlemskab af en DGU-klub udgør for følgende grupper:

Seniorer	Juniorer (under 18)	Langdistance ⁱⁱⁱ	Passive
4.291 kr.	1.247 kr.	2.536 kr.	583 kr.

Figur 8: Gennemsnitligt kontingent for forskellige typer af medlemskab blandt DGU's klubber. (Kilde: DGU (2006): 'Virksomhedsplan 2007-2009')

Til sammenligning var det gennemsnitlige kontingent for alle landets idrætsforeninger 754 kr. i 2004.ⁱⁱⁱⁱ Et gennemsnitlig seniorkontingent på ca. 4.300 kr. dækker selvfølgelig også over store forskelle fra klub til klub. I den dyre ende af skalaen har Simons Golf Club i Humlebæk eksempelvis et årligt kontingent på omkring 8.000 kr. Og i den billige ende finder man Tullamore Golf Club med et kontingent på 1.875 kr. samt Fanø Vesterhavsbad Golfklub med 1.900 kr.

Som noget karakteristisk for et medlemskab i en golfklub betales ofte også indskud, der kan betragtes som et indmeldelsesgebyr. I 2006 betalte man i gennemsnit 4.482 kr. i indskud for medlemskab af en golfklub under DGU.^{iv} Dette tal dækker ligeledes over store forskelle, idet visse klubber ikke opererer med et indskud. Iblandt disse klubber finder man igen landets to klubber med flest medlemmer: Fanø Vesterhavsbads Golf Klub og Tullamore Golf Club. En klub som Simons Golf Club kræver ikke et decideret indskud, men operer i stedet med krav om aktieopkøb for ca. 100.000 kr., der berettiger til et spillecertifikat og medlemskab af klubben.

De billigste klubber er størst

Det er interessant, at landets to billigste golfklubber – både i forhold til indskud og kontingent – også er landets to største golfklubber målt på antallet af medlemmer. Dette peger i retning af, at prisen synes at være en væsentlig faktor for spilleren i valget af klub. Denne antagelse kan bestyrkes af flere forhold: Fanø Vesterhavsbad Golfklub er eksempelvis beliggende i et tyndt befolket område, og det store medlemstal kan derfor ikke henføres til et stort opland. For Tullamore Golf Clubs vedkommende er det påfaldende, at klubben kun har en meget kort bane med ni huller. Dette betyder, at der går 265,7 personer pr. hul, hvor gennemsnittet for de danske klubber pr. 30. september 2006 var 48,8 personer pr. hul.^{iv} En sådan 'trafik' på banen er uhørt og reelt uønskelig. Mange af landets andre klubber har derfor sat begrænsninger på, hvor mange medlemmer klubben kan rumme.

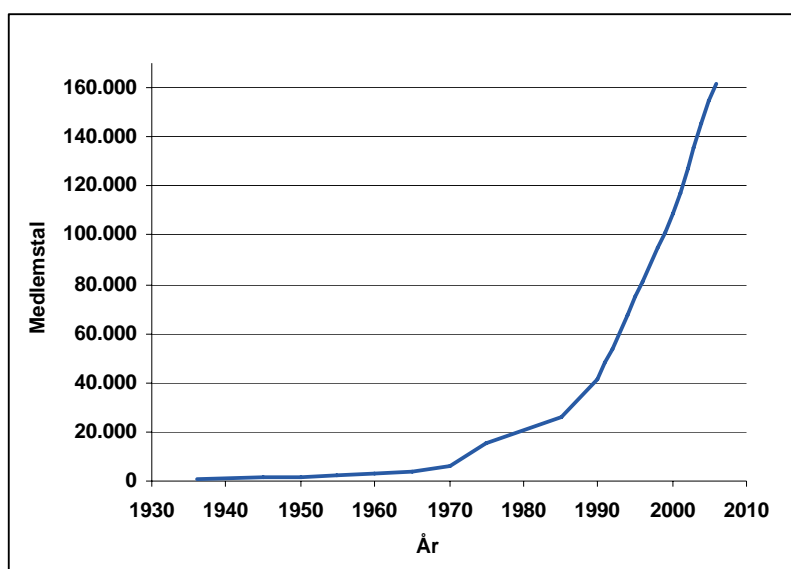
Når Tullamore Golf Club og Fanø Vesterhavsbads Golfklub tillader så store medlemsskarer, er årsagen, at banerne ikke har mange daglige brugere, da mange af klubbernes medlemmer er bosat i områder langt fra banen. Medlemskabet af disse klubber bliver således en genvej til at kunne spille golf, når man ikke kan opnå medlemskab i en klub på sin hjemegn, hvilket særligt er et problem i tæt befolkede områder. Når man har til hensigt hovedsagligt at spille som greenfee-gæst, er det indlysende, at man vil vælge den klub, som billigst kan tilbyde det grønne DGU-kort.

Heri ser man altså et andet aspekt ved kommercialisering af sporten – både fra spillerens og klubbens side: Spilleren vælger ikke blot sin klub på baggrund af tilknytning til det lokale foreningsliv, men ofte den klub, hvor man for færrest penge kan komme til at spille golf. Golf er i stigende grad blevet en købesport. Klubberne er omvendt begyndt at spekulere i og konkurrere på at lokke spillere til klubben langvejs fra, da disse næppe vil bruge banen i særligt stort omfang. For disse klubbers vedkommende forekommer det umiddelbart økonomisk givtigt at tilbyde billige medlemskaber til spillere, der sjældent vil benytte banen alligevel. Et kontingent på

ca. 2.000 kr. årligt overstiger umiddelbart langt de omkostninger, som vil være klubben forbundet med et medlem fra København, der måske spiller på banen i Ikast eller på Fanø én gang årligt. Det er eksempelvis begrænset, hvad denne spiller vil tilføje klubben af ekstra omkostninger i forhold til greenkeeping.

Golfspillere

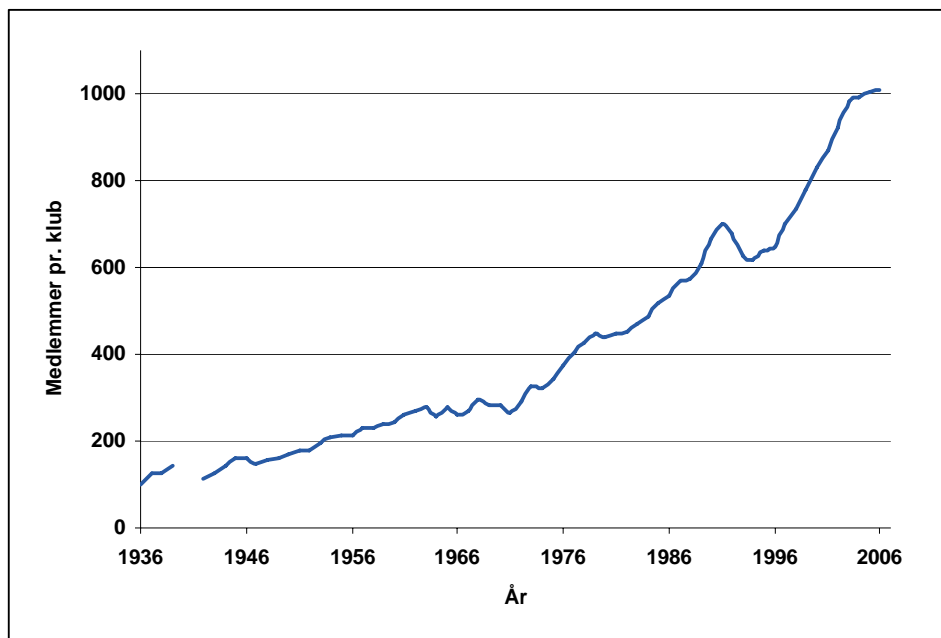
Pr. 31. december 2006 havde DGU 143.629 aktive medlemmer og 17.691 passive medlemmer. I alt 161.320 medlemmer. Derudover stod der opført 13.229 personer på venteliste.^{lvi} Målt efter antallet af medlemmer er golf dermed ved indgangen til 2007 det næststørste specialforbund under DIF, kun overgået af fodbold med godt 300.000 organiserede i Dansk Boldspil-Union. Samtidig havde DGU med 128.484 medlemmer over 18 år det største antal voksne udøvere blandt alle specialforbund i Danmark.



Figur 9: Udviklingen i antallet af medlemmer af DGU fra 1936 til 2006. (Kilde: DGUplus.org: 'Bag om DGU': 'Golfen i tal': 'Medlemsstatistik'. <http://www.dguplus.org/bagomdgu/golfenital/medlemsstatistik>)

Den store tilgang af spillere kan ligeledes udtrykkes gennem Kulturministeriets kulturvaneundersøgelse fra 2004, som viste, at 5 % af befolkningen over 15 år spillede golf regelmæssigt i 2004 mod kun 3 % i 1998 og 1 % i 1993.^{lvii} Ifølge undersøgelsen spiller 4 % af befolkningen golf i forening, mens 2 % af den voksne befolkning stiller op i konkurrencer/turneringer i golf. Tallene giver indtryk af, at gruppen, der opfatter sig selv som golfspillere, er voldsomt forøget i de senere år.

Sammenholder man væksten i antallet af spillere med væksten i antallet af klubber, kan man beregne den gennemsnitlige størrelse på klubberne målt på antallet af medlemmer. Udviklingen i denne størrelse fremgår af nedenstående figur.



Figur 10: Udvikling i antallet af medlemmer pr. klub. (Antallet af medlemmer og klubber i 1940 samt 1941 mangler). (Kilde: DGUplus.org: 'Bag om DGU': 'Golfen i tal': 'Medlemsstatistik'. <http://www.dguplus.org/bagomdgu/golfenital/medlemsstatistik>)

Som det ses af figuren, har væksten i antallet af spillere altså været forholdsvis større end væksten i antallet af klubber. Derfor er antallet af medlemmer pr. klub vokset voldsomt. I 1996 havde klubberne i gennemsnit ca. 650 medlemmer, mens tallet i 2006 var ca. 1008 medlemmer i gennemsnit pr. klub.

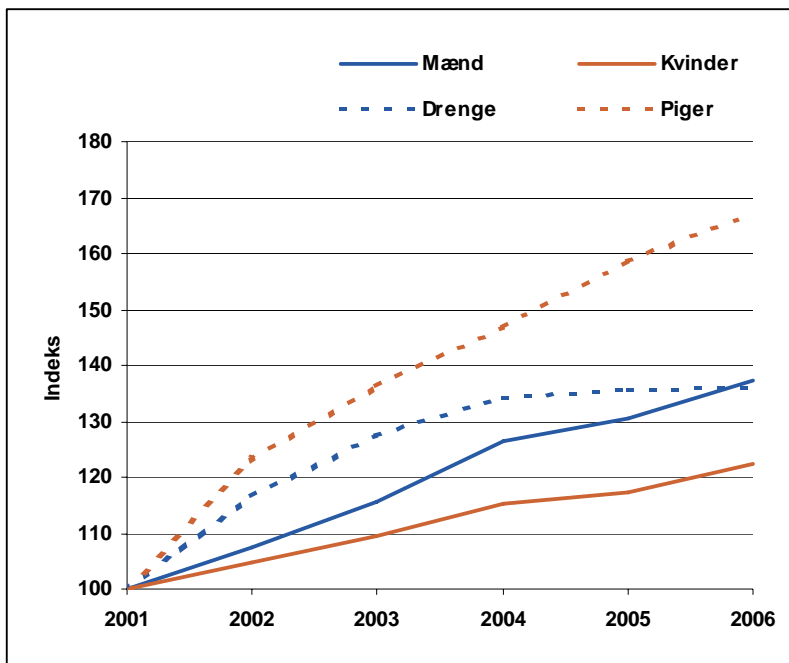
Køns- og aldersfordeling

DGU's medlemstal dækker over en relativ skæv kønsfordeling, hvor størstedelen af udøverne er mænd eller drenge. Eksempelvis udgjorde de mandlige udøvere ca. 63 % af alle aktive medlemmer i DGU-klubberne i både 1997 og 2006, hvilket fremgår af følgende tabel.

	1997	2006	Stigning 1997-2006
Mænd	46.013 – 58,2 %	89.473 – 62,3 %	94,5 %
Kvinder	27.849 – 35,2 %	42.133 – 29,3 %	51,3 %
Drenge (under 18)	4.063 – 5,1 %	9.611 – 6,7 %	136,5 %
Piger (under 18)	1.130 – 1,4 %	2.412 – 1,7 %	113,5 %
Samlet	79.055 – 99,9 %	143.629 – 99,9 %	81,7 %

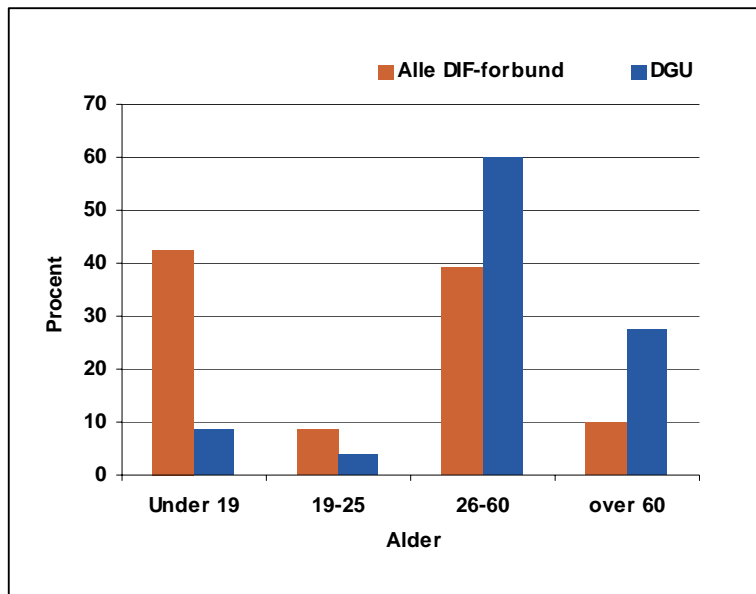
Figur 11: Kønsfordelingen af medlemmer i DGU (pr. 31.12.2006). (Kilde: DGU Medlemsstatistik 1997 og DGU (2007): 'Årsberetning 2006')

Tallene viser, at der har været tale om absolut vækst for samtlige grupper af spillere, men væksten har forholdsmæssigt været mindst for kvindernes vedkommende, således at gruppen af kvinder i dag udgør en mindre andel af den samlede andel af medlemmer af DGU end tidligere. Over hele perioden har den samlede vækst været størst for antallet af drengespillere. Ser man i stedet kun på udviklingen fra 2001 til 2006, som nedenstående figur viser, har væksten været størst for unge piger. Samtidig synes tilgangen af drengespillere at være stagneret siden 2004, dog vil det på nuværende tidspunkt være for tidligt at tale om en egentlig tendens.



Figur 12: Medlemsudvikling 2001-2006. (Kilde: Egne beregninger på baggrund af DGU Medlemsstatistik 2001-2006)

Tilgangen af medlemmer til golfklubber har, som det fremgår, været forholdsmæssigt størst for unge mennesker under 18 i perioden 2001 til 2006. På trods af dette er golf stadig primært en sport for personer over 18. Dette fremgår af den følgende figur.



Figur 13: Aldersfordeling af medlemmer blandt DIF og DGU. (Kilde: Egne beregninger på baggrund af Dif.dk: 'Idrætten i tal' : 'Medlemstal'. <http://www.dif.dk/OmDIF/Forside/Idraetten%20i%20tal/Medlemstal.aspx>)

Som det ses, udgør medlemmerne under 19 år lidt under 10 % af DGU's samlede medlemstal. Til sammenligning udgør samme aldersgruppe 42,3 % af DIF's samlede medlemstal (inkl. DGU). Ser man i stedet på personer over 18, er billedet noget anderledes. Gruppen mellem 19 og 25 år udgør tilnærmelsesvis samme andel af DIF's medlemstal som DGU's medlemstal, hvorimod personer mellem 25-60 år udgør 39,6 % af DIF's samlede medlemstal, mens samme aldersgruppe udgør 60 % for DGU. Mere markant bliver forskellen ved personer over 60 år. Med 27,4 % mod 10 % er DGU's andel af medlemmer over 60 år næsten tre gange så stor som den gennemsnitlige andel blandt alle DIF's forbund. I 2006 var DGU således også det specialforbund under DIF med den klart største andel af personer over 60 år.^{lviii}

Penetrationsrate

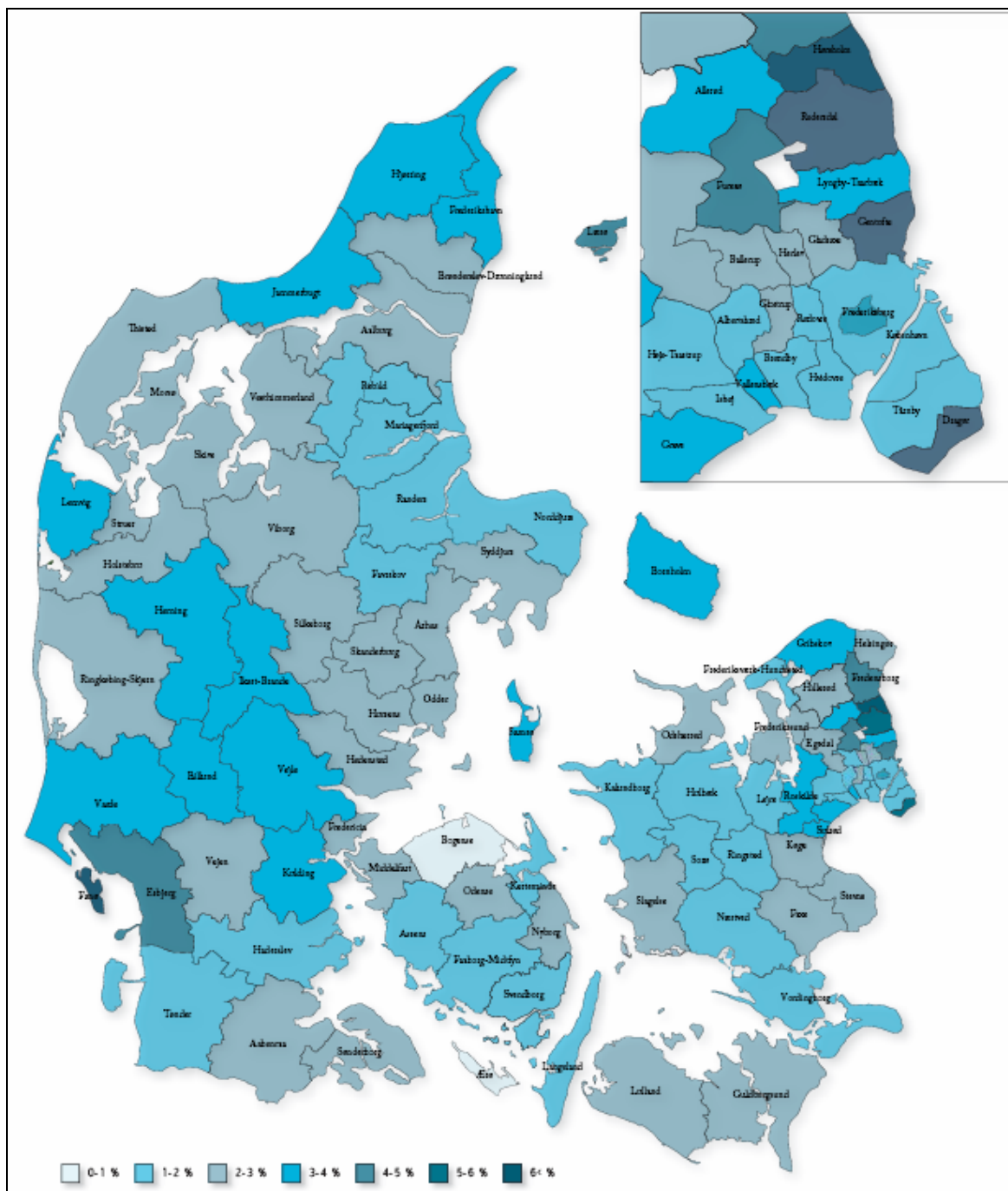
Penetrationsraten udtrykker hvor stor en del af befolkningen, der spiller golf. Som det fremgår af nedenstående tabel, er der ikke store forskelle på denne i de forskellige danske regioner. Den højeste penetrationsrate finder man i Nordjylland, hvor ca. 2,8 % af befolkningen er golfspillere, men i denne region er udbudet af baner af baner i forhold til befolkningstallet også højest.

Region	Medlemmer	Klubber	Indbyggertal	DGU-medlemmer pr. indbyggere
Hovedstaden	40.276 – 28,7 %	31 – 19,4 %	1.633.565	2,5 %
Sjælland	18.455 – 13,1 %	27 – 16,9 %	811.511	2,3 %
Syddanmark	30.781 – 21,9 %	40 – 25,0 %	1.185.840	2,6 %
Midtjylland	32.188 – 22,9 %	36 – 22,4 %	1.219.714	2,6 %
Nordjylland	16.433 – 11,7 %	26 – 16,3 %	576.802	2,8 %
I alt	138.133^{lx}	160 – 100 %	5.427.432	2,5 %

Figur 14: Antal af DGU-medlemmer fordelt pr. region pr. 30.09.2006 (ekskl. langdistance-medlemmer). (Kilde: Beregninger på baggrund af data fra Danmarks Statistik og Dguplus.org: 'Bag om DGU': 'Golfen i tal' - <http://www.dguplus.org/bagomdgu/golfenital>)

Samlet er penetrationsraten i Danmark på 2,5 %. Til sammenligning var penetrationsraten 5,4 % i Sverige i 2006, mens gennemsnittet for hele Europa var på 0,7 %.^{lx}

Hvordan golfspillere er fordelt på mere lokalt plan, fremgår af den følgende figur.



Figur 15: Lokal fordeling af golfspillere. (Kilde: 'Dansk Golf, nr.1 2006')

Af ovenstående kort ses det, at golfmedlemmerne i marts 2006 særligt var koncentreret i Nordjylland, Midt-Vestjylland og Nordsjælland, hvor flere kommuner havde en andel af befolkningen på 3-4 %, der var medlem af DGU. Hørsholm kommune havde med en andel af lokalbefolkningen på 13,2 % den største andel af registrerede golfspillere for nogen dansk kommune. Tallet svarer til, at ca. hver 8. borger i kommunen spiller golf.^{ki}

Golfspillere uden for DGU

Ud over de registrerede medlemmer i DGU kommer det antal spillere, der ikke er medlem af golfklubber, men i stedet spiller golf på landets forskellige Pay & Play-baner eller er medlem i udenlandske klubber. Antallet af disse kan være meget svært at opgøre, men som tidligere nævnt angav 5 % af de adspurgte over 15 år i kulturvaneundersøgelsen 2004, at de spillede golf regelmæssigt. Dette fremgår af tabellen herunder.

	Mand	Kvinde	16-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70 +	Alle
Golf	6 %	3 %	10 %	4 %	4 %	4 %	5 %	7 %	5 %	5 %

Figur 16: Andel af befolkningen over 15 år, der har spillet regelmæssigt inden for de sidste 12 måneder.
(Kilde: Bille m. fl. (2005): 'Danskernes Kultur- og Fritidsaktiviteter – med udviklingslinjer tilbage til 1964')

Samme undersøgelse finder som nævnt, at 4 % af alle respondenterne spillede golf som medlemmer af en klub/forening. Hermed har man således en indikation af, at 1 % af befolkningen over 15 år i 2004 spiller golf på landets Pay & Play-anlæg.^{lxii}

Det er særligt bemærkelsesværdigt ved tabellen, at 10 % i aldersgruppen 16-19 år angiver at have spillet golf regelmæssigt inden for de sidste 12 måneder, og dermed er gruppen af 16-19-årige tilsyneladende de mest regelmæssige golfspillere.

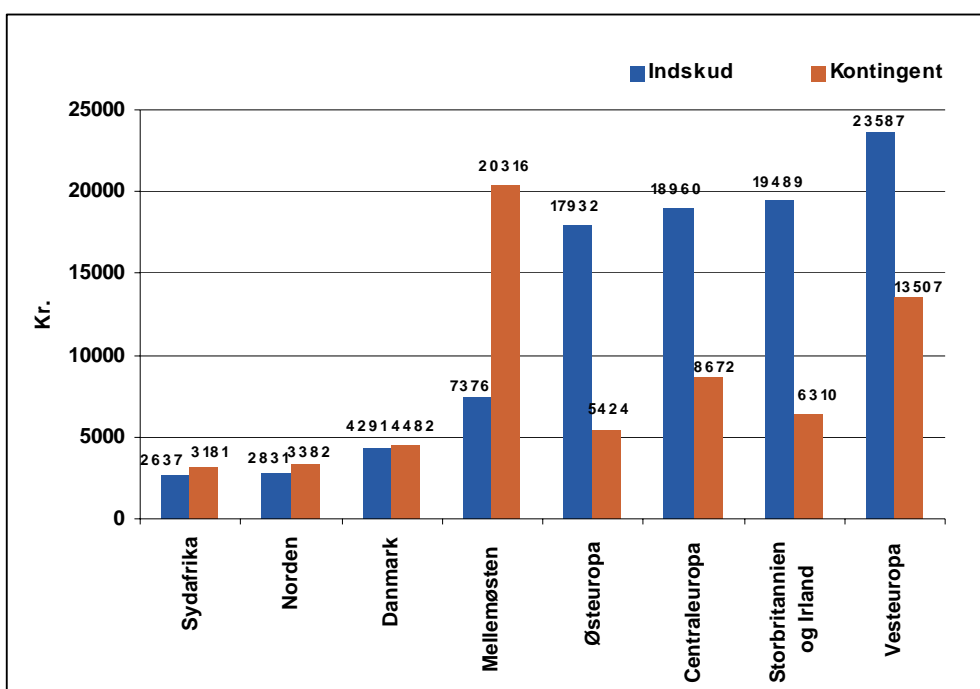
På baggrund af tal fra Danmarks Statistik kan man udlede, at der var 233.550 personer inden for denne aldersgruppe i 2004. Når et repræsentativt udsnit på 10 % af denne gruppe angiver at spille golf regelmæssigt, betyder det, at mere end 20.000 unge mellem 16-19 år hævder at have spillet golf regelmæssigt i denne periode. Til sammenligning havde DGU blot 13.324 medlemmer under 25 år i 2004. Dette vidner om, at mange unge tilsyneladende spiller golf uden at være medlem af DGU – altså på Pay & Play-baner eller i udenlandske klubber. Her kan der derfor antages at ligge en stor gruppe af potentielle registrerede golfspillere. En forklaring på, at denne gruppe ikke er medlem af nogle golfklubber, er formentlig de forholdsvis høje priser for at spille golf. Det kan således være vanskeligt for eksempelvis studerende at få råd til medlemskab af golfklubber på trods af en udbredt praksis omkring nedsatte kontingenter for såkaldte ungseniorer (typisk 18-25-årige) blandt mange golfklubber.

Dansk golf i internationalt perspektiv

Som tidligere nævnt er golf ikke kun en stor sport i Danmark. Samme forhold gør sig også gældende i udlandet – både målt på antallet af udøvere, men også hvis man ser nærmere på den økonomi, der skaber rammerne for sportens aktivitet og samtidig er affødt af sporten.

Medlemskab

Priserne for medlemskab af en golfklub kan umiddelbart fremstå relativt høje sammenlignet med andre fritidsaktiviteter i Danmark, men som det illustreres i nedenstående figur, er gennemsnitspriserne for henholdsvis indskud og kontingent i Norden (Danmark, Norge, Sverige, Finland og Island) blandt de billigste sammenlignet med øvrige regioner i Europa, Mellemøsten og Afrika.



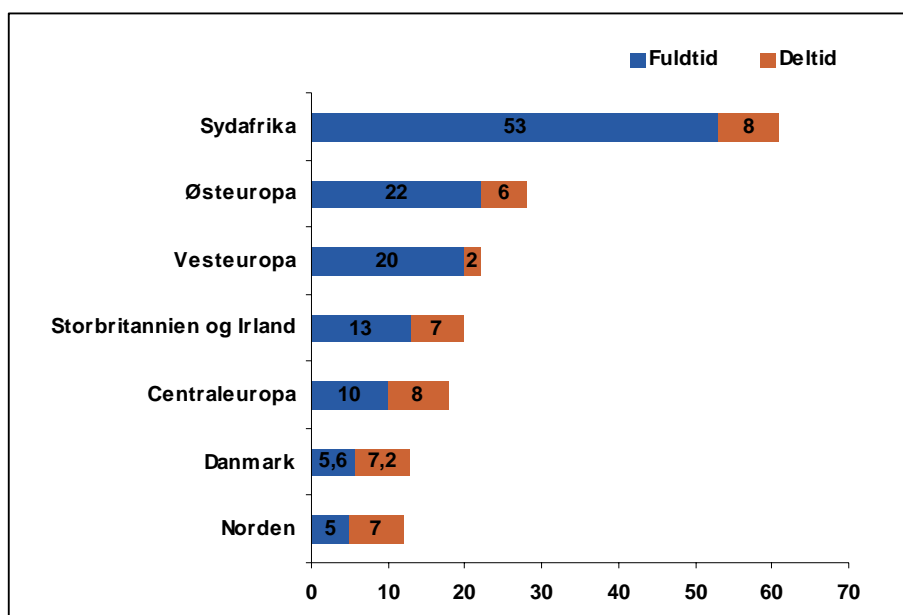
Figur 17: Gennemsnitlige priser for indskud og kontingent fordelt på regioner. (Priserne er beregnet ved en omregning af Euro til danske Kroner ved kurs 7,45). (Kilde: KPMG (2006): 'Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Benchmark indicators and performance of golf courses in the EMA region' og DGU (2006) 'Virksomhedsplan 2007-2009')

Særligt i forbindelse med indskud er der tale om store forskelle mellem Danmark og de øvrige regioner. Det skal dog bemærkes, at de danske (og de øvrige nordiske klubber) samtidig adskiller sig ved *både* at opkræve indskud og kontingent. Dette er tilfældet i 77 % i klubberne i Norden, mens der omvendt ikke opkræves indskud i 68 % af de vesteuropæiske klubber.^{lxiii} Dette

giver samtidig et indblik i den nordiske idrætsmodel, hvor idrætsaktiviteten organiseres i foreningsregi, som ikke kræver økonomisk overskud i samme omfang, som tilfældet ville være, hvis aktiviteten eksisterede på markedsvilkår.

Golf som arbejdsmarked

En yderligere indikation på denne særlige idrætsmodel finder man også gennem den følgende figur, der viser det gennemsnitlige antal ansatte i de udvalgte regioner.



Figur 18: Gennemsnitlige antal fuldtids- og deltidsansatte i udvalgte regioner. (Kilde: KPMG (2006): 'Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Benchmark indicators and performance of golf courses in the EMA region' og Dguplus.org: 'Bag om DGU': 'Golfen i tal' - <http://www.dguplus.org/bagomdgu/golfenital>)

Figuren illustrerer, at der er langt færre ansatte i Danmark og de øvrige nordiske lande end eksempelvis i Sydafrika, hvor der gennemsnitligt er hele 53 fastansatte og 8 deltidsansatte. Disse store forskelle skyldes i høj grad, at en stor del af arbejdet baseres på frivillig arbejdskraft fra foreningsmedlemmerne i den nordiske idrætsmodel. DGU har således beregnet, at en dansk golfklub i gennemsnit har tilknyttet 42,2 frivillige.^{lxiv}

For Danmark er der tale om 5,6 fuldtidsansatte og 7,2 deltidsansatte i gennemsnit pr. klub ifølge en spørgeskemaundersøgelse foretaget af det internationale revisionsfirma KPMG, som har specialiseret sig i golføkonomi. Dette svarer til ca. 2.000 ansatte i alle landets klubber. Undersøgelsen er dog baseret på få danske golfbaner som respondenter, hvorfor de præsenterede data fra KPMG også i det følgende kun skal betragtes som indikative. DGU har

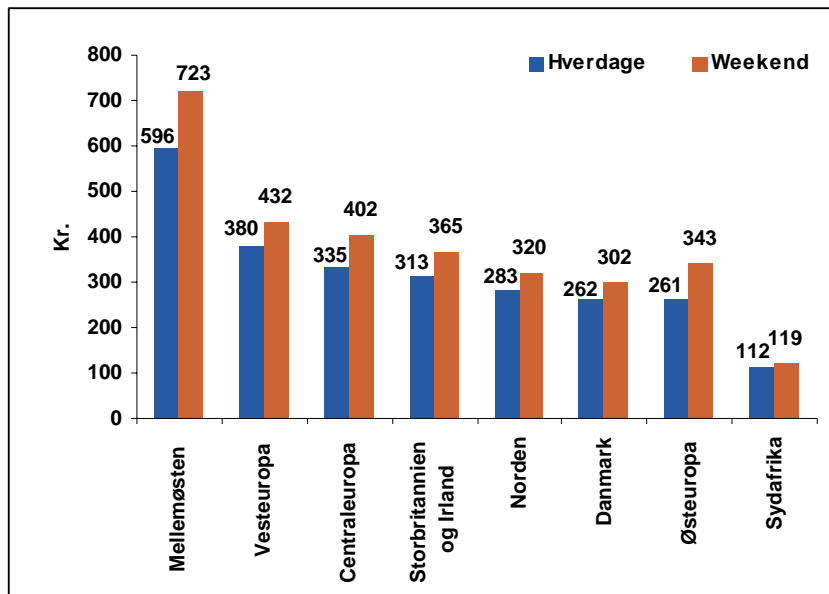
beregnet, at der blandt de danske golfklubber i gennemsnit var 8,1 ansatte, men sonderer ikke mellem fuldtid og deltid.^{lxv} Dette vil sige, at der var beskæftiget ca. 1.300 mennesker i de danske klubber. Størstedelen af disse består af følgende grupper:

- Professionelle golfspillere, der uddannes hos Idrætsskolerne Ikast i et samarbejde mellem DGU og Professional Golfers Association (PGA) Danmark. Uddannelsen er ikke SU-berettiget og koster ca. 30.000 kr. De professionelle golfspillere er organiseret i PGA Danmark, der blev stiftet i 1972. Foreningen omfatter pr. 14. maj 2007 335 medlemmer fordelt på klubtrænere, assistenter, pro-elever og tourspillere.
- Sekretærer, forretningsførere og andet administrativt personale. Disse har ikke taget en egentlig uddannelse, men kan evt. have gennemført managerkurser i DGU. Personalet er organiseret i Dansk Golf Sekretær Forening (DGSF) - en forening stiftet i 1990 for alle, der er ansat som administrativt personale i danske golfklubber samt ansatte ved DGU. Pr. 14. maj 2007 omfattede foreningen 209 ansatte.
- Greenkeepere, der uddannes tre steder i landet.^{lxvi} Greenkeeperne er organiseret under Dansk Greenkeeper Association (DGA) - en forening etableret i 1963, der har til formål at fremme uddannelse og arbejdsforhold for danske greenkeepere og greenkeeperassistenter. Pr. 14. maj 2007 omfattede foreningen ca. 650 medlemmer.

Ud over disse tre hovedgrupper af beskæftigede kommer det antal mennesker, der er beskæftiget med golf uden for klubberne – det være sig på kommercielle baner eller inden for konsulentvirksomhed, rejser, udstyr eller produktudvikling. Her er det dog værd at bemærke, at golf kan udgøre en meget varierende del af arbejdet. Managementkonsulenten Lars Steen Pedersen, LSP Resolve, har foretaget adskillige undersøgelser af danske golfklubber. Han vurderer, at ca. 2.000 personer beskæftiger sig direkte med golf som hovederhverv. F.eks. som greenkeepere eller ansatte i klubbernes sekretariater. Derudover er der formentlig ca. 7.000 løst tilknyttede.^{lxvii}

Greenfee

Priserne for greenfee i Danmark er en smule lavere end i en del af de øvrige regioner – om end der inden for Europa er tale om forholdsvis små prisforskelle.

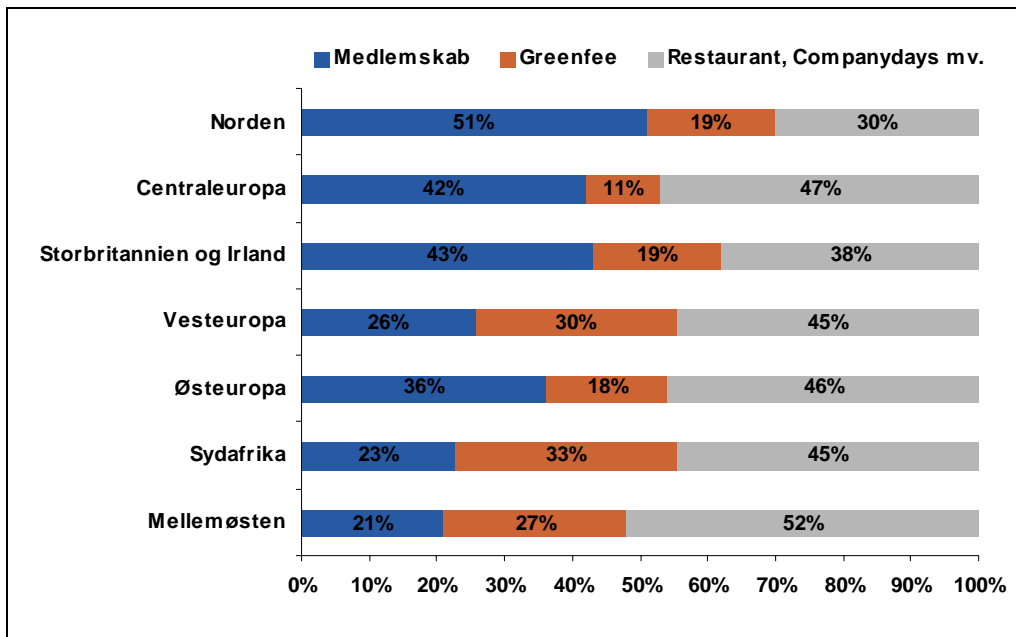


Figur 19: Gennemsnitlige greenfee-priser for udvalgte regioner. I figuren er kun medtaget greenfee-priser for seniorer. Juniorer spiller dog ofte til nedsat greenfee. (Kilde: KPMG (2006): 'Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Benchmark indicators and performance of golf courses in the EMA region' og DGU (2006): 'Virksomhedsplan 2007-2009')

Ifølge DGU blev der i 2006 spillet 722.000 runder greenfee i Danmark. Dette giver i gennemsnit 4.512 greenfee-gæster pr. klub i 2006. Der blev i 2006 omsat for mere end 200 mio. kr. i greenfee i Danmark. Hver klub havde i gennemsnit en greenfee-indtægt på 1,2 mio. kr. i 2006.^{lxviii}

Omsætning

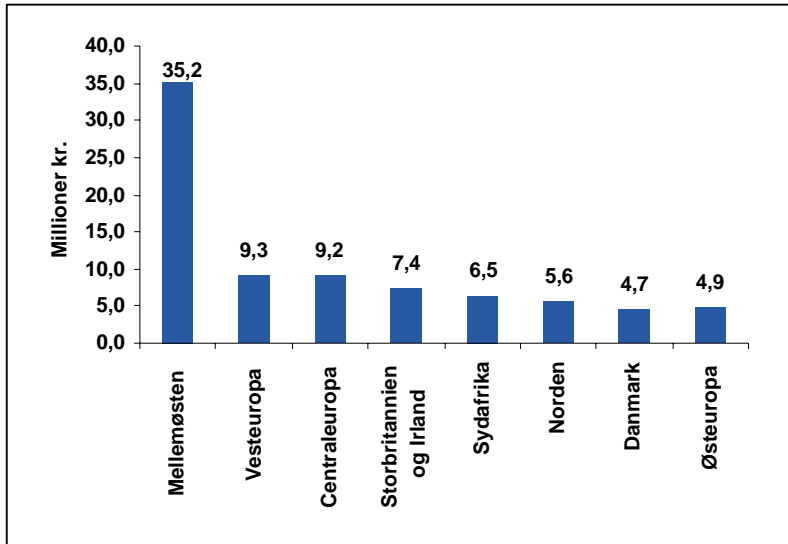
Golfklubbernes omsætning er sammensat af indtægter generet af greenfee, medlemsafgifter, restaurantdrift og firma-arrangementer. Den følgende figur giver et indtryk af omsætnings sammensætningen for golfbanerne i Europa, Mellemøsten og Afrika.



Figur 20: Omsætningsfordeling i udvalgte regioner. (Kilde: KPMG (2006): 'Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Benchmark indicators and performance of golf courses in the EMA region')

For de nordiske golfbaner stammer 51 % af omsætningen fra klubben. 19 % kommer fra greenfee-spillere, mens de sidste 29 % kan henføres til restaurantdrift, firma-arrangementer osv.^{lxix} Denne fordeling af omsætning står i kontrast til eksempelvis golfbaner i Mellemøsten hvor kun 21 % af omsætningen generes ud fra medlemskaber. Disse baner genererer i stedet en større del af deres omsætning gennem greenfee.

Som det fremgår af den følgende figur genererer de nordiske baner en mindre gennemsnitlig omsætning end banerne i det øvrige Europa, Mellemøsten og Afrika. Dette skal ses som resultatet af, at priserne for indskud, kontingent og greenfee er mindre i Danmark og de øvrige nordiske lande.

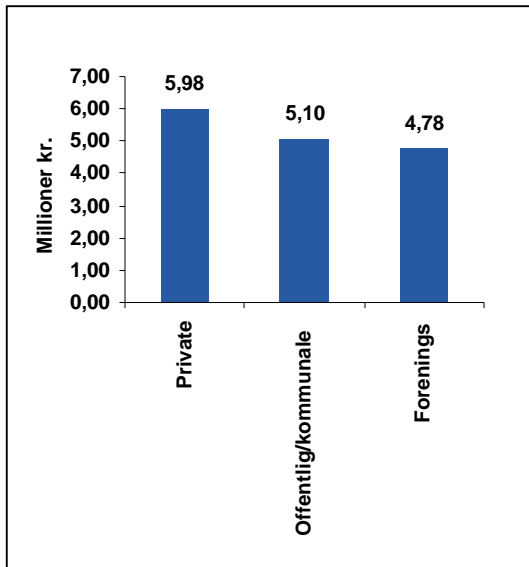


Figur 21: Gennemsnitlig omsætning i udvalgte regioner. (Kilde: KPMG (2006): 'Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Benchmark indicators and performance of golf courses in the EMA region' og DGI og DIF (2004): 'Foreningsidrættens vilkår i Danmark – En undersøgelse foretaget i samarbejde mellem DIF og DGI. Fokus på golf')

Det fremgår, at de danske golfbaner genererede en gennemsnitlig omsætning på 4,7 mio. kr. Dette tal er dog baseret på en undersøgelse fra 2004, og med den føromtalte mellemliggende spillervækst kan man forvente, at omsætningen er steget og formentlig ligger tæt på KPMG's beregninger af den gennemsnitlige omsætning for de nordiske baner. Dette ligger dog stadig langt fra golfbanerne i Mellemøsten, der i gennemsnit genererer en omsætning på 35,2 mio. kr.

En gennemsnitlig omsætning på 4,7 mio. kr. siger samtidig noget om golfklubbernes økonomiske størrelse i forhold til det øvrige foreningsliv. Til sammenligning havde samtlige landets idrætsforeninger en gennemsnitlig indtægt på ca. 260.000 kr.^{lxx} Forklaringen på de høje gennemsnitlige indtægter skal findes i det tilsvarende høje udgiftsniveau. På golfklubbernes udgiftsside er gennemsnittet ca. 4,5 mio. kr. Den største udgiftspost for golfklubberne var 'faciliteter og anlæg', der udgjorde 37 %, svarende til en gennemsnitlig udgift på ca. 1,7 mio. kr.^{lxxi} Til sammenligning var de gennemsnitlige udgifter for danske idrætsforeninger ca. 250.000 kr.

Omsætningstallene for golfbanerne varierer ikke overraskende i forhold til ejerforholdene for den enkelte bane. Dette fremgår af den nedenstående figur, der viser den gennemsnitlige omsætning for henholdsvis privatejede baner, kommunalt ejede baner og foreningsejede baner i Norden.^{lxxii}



Figur 22: Gennemsnitlig omsætning under forskellige ejerforhold. (Kilde: KPMG (2006): 'Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Regional report: Benchmark indicators and performance of golf courses in Northern Europe')

De private golfbaner genererede klart den største omsætning i 2006 med ca. 6 mio. kr. i gennemsnit. De kommunale baner havde en gennemsnitlig omsætning på ca. 5,1 mio. kr., mens de medlemsbaserede havde en gennemsnitlig omsætning på ca. 4,8 mio. kr. Som tidligere bemærket er disse tal ikke repræsentative, men kan bruges som indikatorer. Det er dog ikke overraskende, at netop de private golfbaner genererer den største omsætning. Dels ligger hele eksistensberettigelsen for de kommercielle baner i at kunne generere et overskud, hvorfor man må forvente en mere markedsorienteret tilgang.^{lxviii} Dels er en række private baner også af en bedre kvalitet, der tillader ejeren at tage en højere pris end gennemsnittet.

Udnyttelse af golfbanernes kapacitet

I lighed med andre sportsfaciliteter er der en tæt sammenhæng mellem medlemmets idrætsoplevelse og antallet af andre udøvere. Denne sammenhæng relaterer sig direkte til facilitetens kapacitet, dvs. hvor mange medlemmer/kunder, der kan være på banen samtidig. Sammenhængen kan kort beskrives ved en dårligere oplevelse af aktiviteten, når der er for mange andre udøvere at dele faciliteten med. Derfor er golfbanens optimale drift en balance mellem at optimere udnyttelsen af den eksisterende kapacitet og samtidig undgå at forringe den enkelte golfspilleres oplevelse.

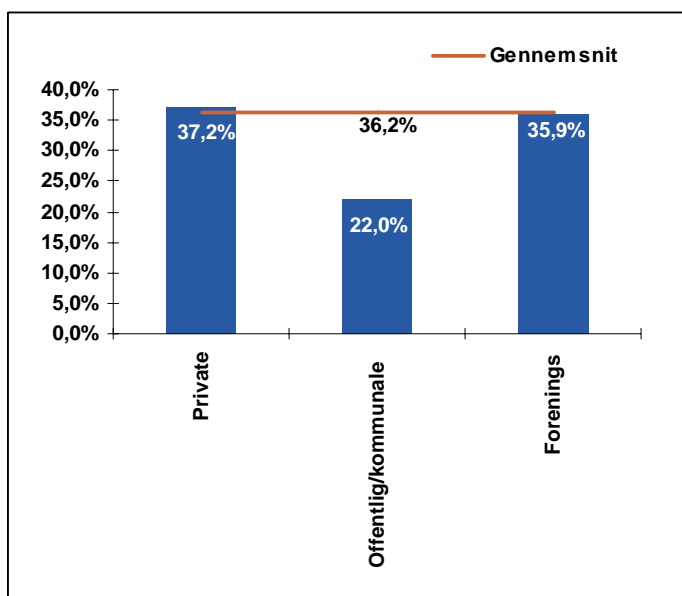
I 2000 var der i gennemsnit 831 medlemmer om en 18-hulsbane i Danmark, mens gennemsnittet for europæiske golfbaner var på 571. Kun Holland og Sverige lå højere end Danmark. Væksten i antallet af spillere har som førnævnt siden 2000 været større end væksten

af baner. DGU har beregnet, at antallet af registrerede spillere i perioden 2001 til 2006 er steget med 36 %, mens antallet af huller er steget med 23 %.^{lxxiv} Udbudet har altså ikke kunne følge med efterspørgslen. I 2006 var der således 1008 medlemmer pr. klub.

Ifølge formanden for Foreningen Private Golfbaner, Peter Arendorff, har DGU hidtil været af den opfattelse, at et forhold mellem antal spillere og 18-hulsbaner i denne størrelsesorden skulle fastholdes. En tilgang af ca. 1000 nye golfspillere måtte derfor kræve et nyt 18-hullers anlæg. I grove træk har dette hidtil dannet grundlag for vurderinger af det fremtidige behov for golfbaner. Men udviklingen i de seneste 2-3 år har vist, at visse baner har haft problemer med at få et tilstrækkeligt antal medlemmer i de nye klubber. Dette peger på behovet for at revurdere den reelle udnyttelse af kapaciteterne inden anlæggelsen af nye baner.

European Golf Course Owners Association (EGCOA) har beregnet, at fra den 1. april til den 30. september har langt de fleste 18-hulsbaner en kapacitet på ca. 55.000 runder. Og gennem internettidsbestillinger har flere danske anlæg fået et værktøj til at kunne måle udnyttelsen af deres kapacitet. Ifølge Arendorff har det herigennem vist sig, at mange danske anlæg har en kapacitetsudnyttelse på under 50 %.^{lxxv}

Ser man samlet på antallet af spillede runder i Danmark beregner Arendorff, at der blev spillet 4.675.000 runder i Danmark i 2005, mens den samlede kapacitet på de danske baner var på 9.075.000 runder. Dette svarer til en udnyttet kapacitet på ca. 50 %.^{lxxvi} Til sammenligning har KPMG beregnet, at den gennemsnitlige kapacitetsudnyttelse på de nordiske golfanlæg i 2006 var 36,2 %, hvilket fremgår af den følgende figur.



Figur 23: Gennemsnitlig kapacitetsudnyttelse for nordiske baner under forskellige ejerforhold. (Kilde: KPMG (2006): ‘Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Regional report: Benchmark indicators and performance of golf courses in Northern Europe’)

Det er iøjnefaldende, at kapacitetsudnyttelsen er markant højere hos privatejede og foreningsejede baner end hos de kommunalt ejede.^{lxvii} Årsagen til dette kan findes i, at de private baners eksistensberettigelse består i at kunne tiltrække kunder og få økonomisk afkast af investeringerne. En kommerciel golfbane vil derfor være tvunget til at fokusere på banens udnyttelsesgrad som et afgørende styringsinstrument. På det private marked er dette en nødvendighed, mens dette blot er en mulighed under andre organisatoriske rammer.

Den gennemsnitlige kapacitetsudnyttelse på 36,2 % er beregnet på alle baner – dvs. baner med 9 huller, 18 huller og 27 huller. Ser man kun på 18-hulsanlæggene ligger kapacitetsudnyttelsen på 39,4 % for hele Norden. Sammenlignet med de øvrige EMA-regioner ligger dette tal meget nær gennemsnittet.^{lxviii}

	Mellemøsten	Sydafrika	Norden	Storbritannien og Irland	Central-europa	Vesteuropa	Østeuropa
Kapacitetsudnyttelse	62 %	58 %	39 %	39 %	35 %	34 %	20 %

Figur 24: Kapacitetsudnyttelse i Europa, Mellemøsten og Afrika for 18-huls anlæg. (Kilde: KPMG (2006): ‘Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Benchmark indicators and performance of golf courses in the EMA region’)

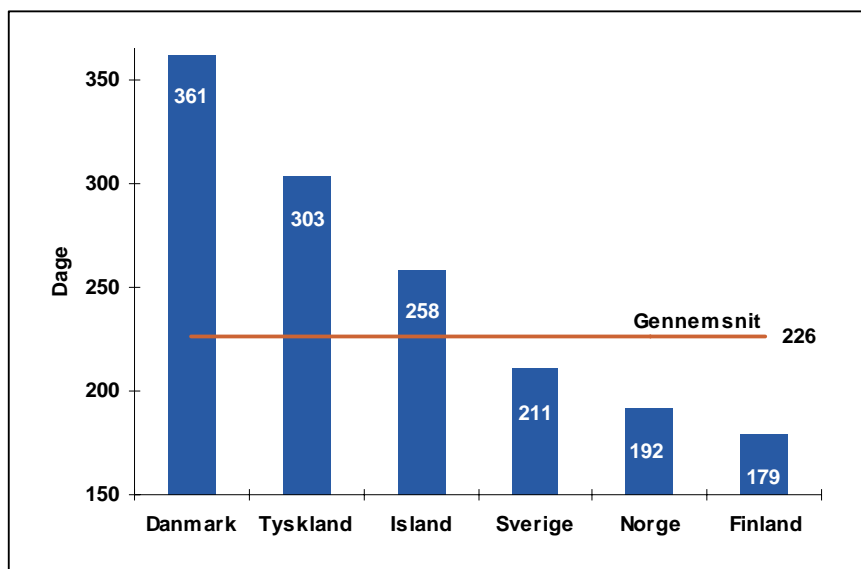
Af ovenstående tabel fremgår det, at de nordiske golfbaner placerer sig side om side med de britiske golfbaner og marginalt foran de centraleuropæiske og vesteuropæiske baner. Med en kapacitetsudnyttelse på 39 % er der således tale om en langt bedre udnyttelse af golfbanerne

end i Østeuropa, som har den laveste kapacitetsudnyttelse med 20 %. Stadig er nordiske golfbaner dog et godt stykke fra kapacitetsudnyttelsen i Mellemøsten, der er på over 60 %.

Ud fra KPMG's beregninger har Finland den højeste kapacitetsudnyttelse i Norden med 43 %. Herefter følger Sverige med 40 %, Norge med 30 %. Ud af dette kan man udlede, at Danmark har en kapacitetsudnyttelse, der ikke overstiger 30 %, hvilket betyder, at de danske golfbaner har en gennemsnitlig kapacitetsudnyttelse langt under gennemsnittet i de fleste europæiske lande. Umiddelbart er der derfor en del uudnyttet kapacitet på de danske golfbaner og dermed også en regulær risiko for en overkapacitet ved anlæggelsen af nye golfbaner, selvom det igen må bemærkes, at KPMG's beregninger baserer sig på relativt få respondenter.

Helårsgolf i Danmark

En del af forklaringen på de danske baners forholdsvist lave kapacitetsudnyttelse er, at KPMG har beregnet kapacitetsudnyttelsen på baggrund af det gennemsnitlige antal åbningsdage. Den følgende figur illustrerer det gennemsnitlige antal åbningsdage for udvalgte lande.



Figur 25: Gennemsnitlige antal åbningsdage om året. (Kilde: KPMG (2006): 'Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Benchmark indicators and performance of golf courses in the EMA region' og KPMG (2006): 'Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Regional report: Benchmark indicators and performance of golf courses in Northern Europe')

Med gennemsnitligt 361 åbningsdage om året ligger de danske baner mere end 100 dage over de islandske baner, der er de baner i Norden, der har næstmest åbent om året. Når de danske baner således har åbent næsten året rundt, indebærer det, at banerne også er åbne i vinterperioderne, hvor besøget på banerne er meget lavere end i højsæsonen (1. april – 30.

september). Derfor bliver den gennemsnitlige kapacitetsudnyttelse altså meget lav for Danmarks vedkommende.

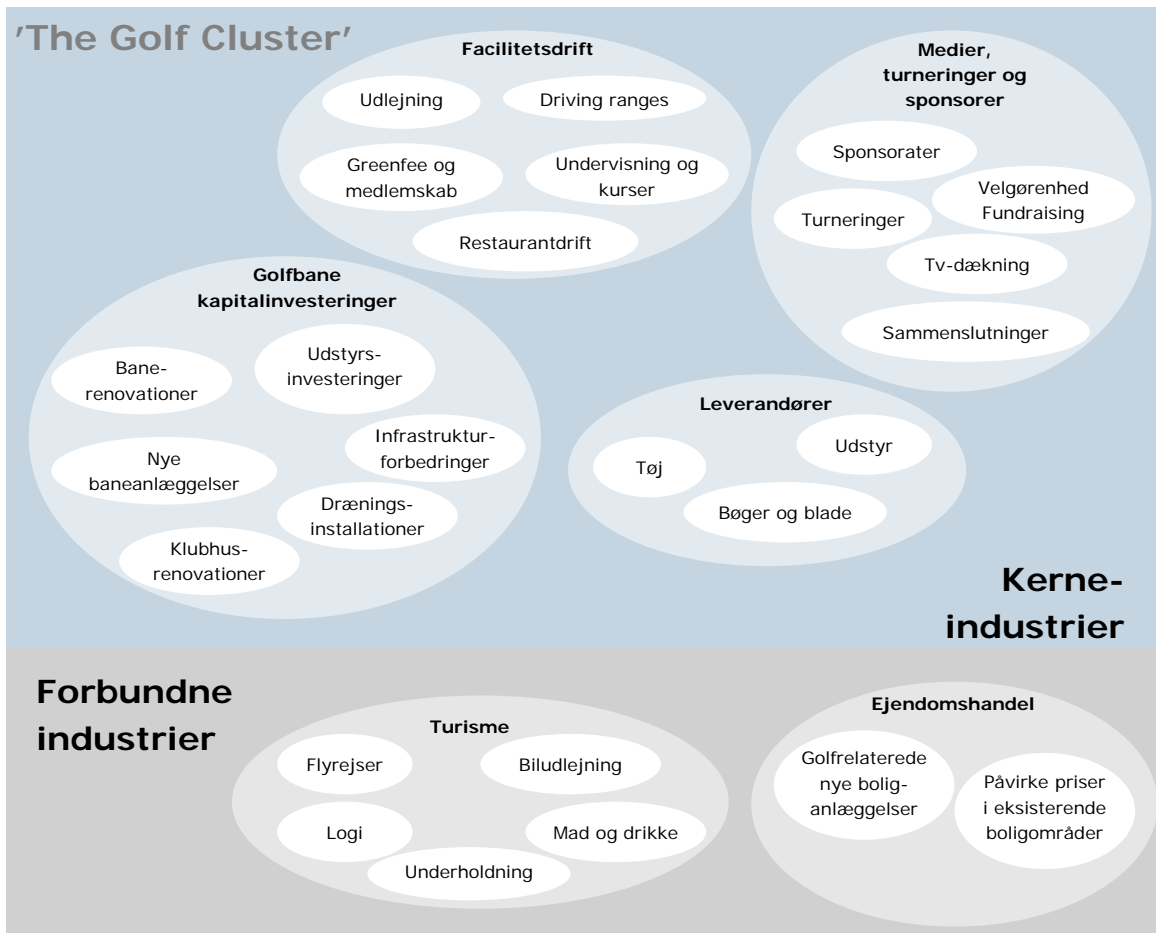
At de danske baner er åbne så store dele af året giver dansk golf et beskedent turismemæssigt potentiale for at tiltrække greenfee-spillere fra nærtliggende lande som Norge og Sverige. Også visse tyske spillere vil kunne gøre brug af de danske baner tidligere på sæsonen, idet de tyske baner 'kun' har åbent 303 dage gennemsnitligt om året. Mange danske baner er således anlagt på 'god' jord, der gør det muligt at spille golf tidligt på sæsonen, hvorfor banerne kunne markedsføre sig over for golfspillere i disse lande, som et af de første steder, hvor spillerne kan 'komme på græs'. Potentialet er dog beskedent, da en dansk golfbane næppe forekommer som en stor attraktion i vinterperioderne, hvor danske baner må konkurrere med sydeuropæiske baner og et mere attraktivt klima. Potentialet ligger først og fremmest i det tidlige forår og det sene efterår, men det vil kræve en stor markedsføringsindsats at føre Danmark frem som en attraktiv golfdestination.^{lxxxix}

Den danske golføkonomi

Der eksisterer ingen offentlig tilgængelig opgørelse over den samlede omsætning i den danske golføkonomi. Dette skyldes dels vanskeligheder med at lave en klar afgrænsning af, hvad golføkonomien egentlig bør indbefatte, dels usikkerhed om tallene.

Organisationen 'Golf 20/20'^{lxxx}, som er en strategisk samarbejdsorganisation for en række golfinteressenter under 'World Golf Foundation' har lavet en opgørelse over den amerikanske golføkonomi for 2002. Opgørelsen kan fungere som inspiration til en analytisk ramme for en tilsvarende dansk opgørelse. Ifølge Golf 20/20's såkaldte '2002 Golf Economy Report' omsatte den amerikanske golføkonomi for omtrent 62 mia. dollars i 2002. Den danske golføkonomi ligger uden tvivl langt under dette niveau. Eksempelvis findes der ingen danske virksomheder, der producerer noget af det basale udstyr til golf. Men den metodiske tilgang giver nogle interessante implikationer. Blandt andet må anlægsinvesteringerne på de ferielejligheder i tilknytning til golfbaner, som der eksempelvis for tiden anlægges omkring Lübker Golf Resort^{lxxxi} også tages i betragtning som en del af golføkonomien.

I 'Golf Economy Report 2002' foretages en væsentlig sondring mellem kerneindustrier (Core industries) og de relaterede industrier (enabled industries). Sammen udgør de et såkaldt 'Golf Cluster' - en erhvervsøkonomisk klynge, hvor golf enten udgør kerneområdet eller er et relateret område til virksomhedernes produktion. Denne klynge kan illustreres gennem følgende figur:



Figur 26: The Golf Cluster (Kilde: Golf 20/20 (2002): 'The Golf Economy Report')

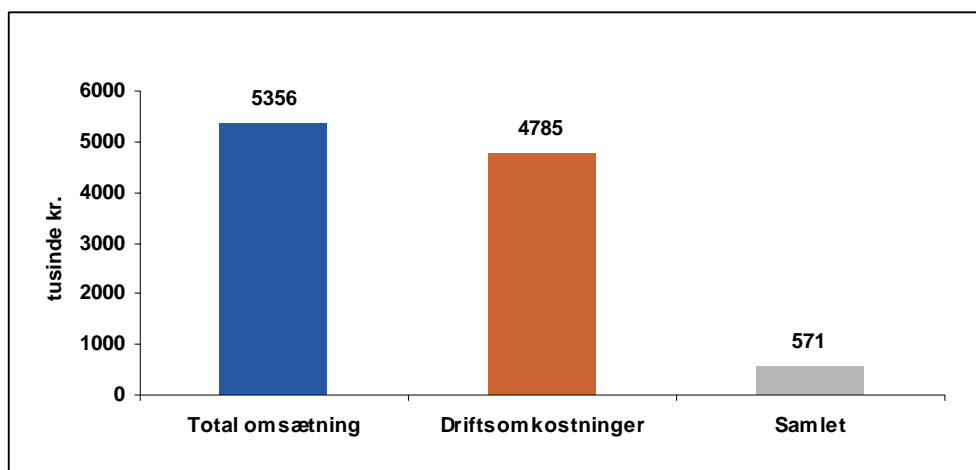
Kerneindustrierne omfatter blandt andet faciliteterne samt de industrier, der producerer det udstyr og de serviceydelser, som er en forudsætning for at kunne spille spillet og drive faciliteterne. Her finder man blandt andet golfbanearkitekter, golfudstysproducenter, selskaber med speciale i bane-vedligeholdelse og klubmanagement. Disse industrier relaterer sig direkte til golf som aktivitet.

De forbundne industrier omfatter golfrelateret turisme og ejendomshandel. Disse industrier er nært forbundet med golf, men har mange andre økonomiske forgreninger. F.eks. kan erhvervsfolk forlænge en forretningsrejse for at spille golf. Derfor forbindes denne del af turismesektoren ofte med golf, men ofte er der en anden primær motivationsfaktor, der kan relateres til forretning eller fritid (leisure). Derudover ses det ofte, at golfbaner påvirker ejendomspriserne. Dette sker primært gennem nyanlagte golfrelaterede boligområder og gennem nyanlagte golfbaner omkring eksisterende boligarealer.

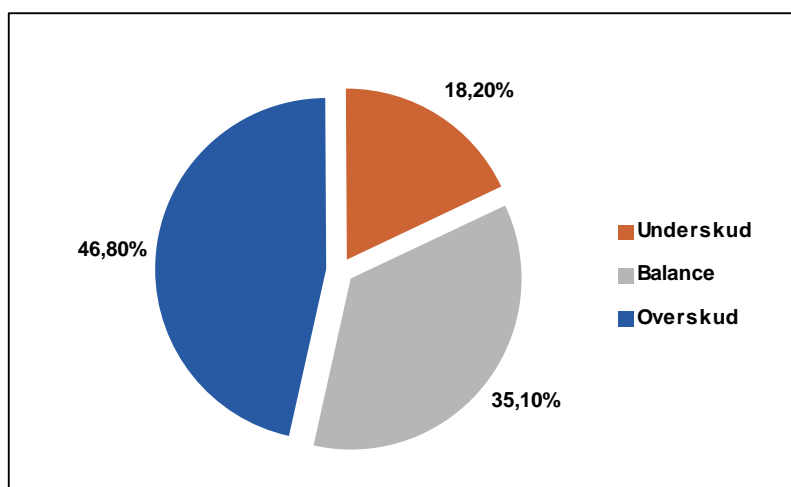
Ved at kortlægge størrelsen af hvert af disse segmenter er det muligt at give et estimat over størrelsen af golføkonomien. Processen bliver dog vanskeliggjort af, at producenterne bag golfrelaterede varer og serviceydelser sjældent udelukkende befinder sig inden for golfindustrien. Et dansk tøjfirma som H2O producerer således ikke kun golftøj, men også tøj til andre fritidsaktiviteter.

Af denne årsag er det kun muligt at give et estimat over, hvor stor en økonomi, golf i Danmark genererer. Man kan her tage udgangspunkt i klubbernes gennemsnitlige omsætning. Som tidligere nævnt var klubbernes gennemsnitlige omsætning i 2004 ca. 4,7 mio. kr. for de danske golfklubber. Anvender man gennemsnittallet for 2004 på de 165 danske klubber i 2007, omsættes der (lavt sat) for ca. 775 mio. kr. i selve klubberne. Hertil kommer den omsætning, der genereres på de Pay & Play-baner, der ikke har tilknytning til DGU.

Nedenstående figurer fra KPMG's undersøgelse af golfbaner i Norden illustrerer, hvordan den forretningsmæssige drift af en golfbane ser ud:



Figur 27: Gennemsnitlig omsætning, driftsomkostninger og samlet drift for nordiske golfbaner. (Kilde: KPMG (2006): 'Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Regional report: Benchmark indicators and performance of golf courses in Northern Europe')



Figur 28: Forretningsmæssig drift af nordiske golfbaner. Som overskudsskabende golfbaner er her medregnet golfbaner, hvis totale omsætning oversteg de totale driftsomkostninger. (Kilde: KPMG (2006): 'Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Regional report: Benchmark indicators and performance of golf courses in Northern Europe').

Banernes gennemsnitlige brutto-driftsomkostninger var i 2006 ca. 4,8 mio. kr., mens deres gennemsnitlige omsætning var ca. 5,4 mio. kr. Dette giver i gennemsnit et afkast pr. bane på ca. 10 % af omsætningen. Men som det fremgår af figuren til venstre, rapporterede 'kun' 46,8 % af klubberne i undersøgelsen om overskud, mens 35,1 % var i balance og 18,2 % gav underskud. Hos de 46,8 % overskudsgivende baner var afkastet derfor omkring 25 – 30 % af omsætningen.

Måler man i stedet på danske golfspilleres forbrug på golf, bliver beløbene noget større. Managementkonsulent Lars Steen Pedersen, LSP Resolve, konkluderer ud fra en række surveyundersøgelser blandt danske golfspillere, at registrerede golfspillere herhjemme i 2005 i gennemsnit forbrugte ca. 16.000 kr. årligt på forskellige golf-relaterede ydelser, herunder greenfee, kontingent, indskud, udstyr og rejser, hvoraf rejser er den største udgift. Bruger man dette tal på antallet af registrerede golfspillere i 2006 (143.629 aktive), giver det en omsætning på 2,3 mia. kr. Denne omsætning dækker dog også over spillernes forbrug på udenlandske markeder.

Beløbet på 2,3 mia. kr. er kun baseret på de DGU-registrerede golfspillere. Disse udgør som nævnt ca. 2,5 % af den danske befolkning. Hertil kommer den omsætning, der genereres af Pay & Play-spillere. Denne gruppe betaler hverken indskud eller kontingent og bruger formentlig helle ikke penge i samme størrelsesorden på eksempelvis golfrejser som de registrerede golfspillere. Anslår man, at pay and play-spillere anvender blot 10 % af det beløb, de registrerede golfspillere anvender på golfrelaterede varer og ydelser, omsætter danske golfspillere hvert år for omkring 2,5 mia. kr. årligt.

Oven i dette beløb kommer investeringer i anlæg af golfbaner og relaterede ferielejligheder. Her er selvfølgelig tale om engangsinvesteringer, men de mange nye anlæg på vej giver et billede af, at for den danske golføkonomis reelle volumen er meget højere end de ovennævnte 2,5 mia. kr. Eksempelvis beløber de samlede investeringer i Lübker Golf Resort på Djursland sig for mindst 1,2 mia. Også Palm City Golf & Family Resort i Frederikshavn er et projekt til 1 mia. kr. Ved Farum anlægges en ny golfbane, der alene er et projekt til 245 mio. kr.^{lxviii}

Lars Steen Pedersen, LSP Resolve, forklarer en del af den enorme amerikanske golfindustri med det faktum, at ejendomsspekulation og golfbaner ofte hænger tæt sammen. Golfbanerne bruges som gulerod for at sælge grundstykker, men når grundstykkerne er solgt, lukkes banerne ofte for udefrakommende, og banerne fremstår som en 'fælles facilitet', der står gabende tom en stor del af tiden. Lars Steen Pedersen forudser, at en lignende udvikling kan ske i Danmark.

Del III - Fremtiden for dansk golf – udvikling, potentialer og barrierer

Som det er fremgået af de foregående afsnit, er dansk golf på få år vokset til at være en af de største idrætsgrene herhjemme. Særligt gennem de seneste 15 år har udviklingen været markant. Antallet af klubber er steget fra 69 i 1991 til 170 i 2007, og ligeledes er antallet af spillere under DGU vokset til 160.000. Udviklingen placerer DGU som Danmarks næststørste specialforbund under DIF målt på antallet af udøvere.^{lxxxiii}

Flere steder, særligt omkring de større byer, meldes om lange ventelister til golfklubberne. Eksempelvis stiller Kolding Golf Club interesserede medlemmer 5-6 års placering på venteliste i udsigt, før de kan blive optaget i klubben, og 6-8 år på venteliste er ikke usædvanligt i de nordsjællandske klubber.

Samtidig anlægger private investorer baner i Danmark som aldrig før, heraf er der flere projekter i milliardklassen som Lübker Golf Resort på Djursland.

Samlet vurderer DGU, at op mod 35 nye baner er på vej, mens mange af de allerede eksisterende baner har planer om at udvide med flere huller. Alt sammen indikerer, at golf i Danmark også i de kommende år vil opleve stor vækst. Sammenligner man golfsportens udbredelse i Danmark med Sverige spiller 5,4 procent af befolkningen i Sverige golf, mens 'blot' 2,5 procent af befolkningen i Danmark spiller golf. Alene af den grund forventer DGU en stigning i antallet af golfspillere i Danmark.^{lxxxiv} Det følgende afsnit vil fokusere på, om investorenes forventninger måske er for optimistiske.

DGU har gennemgået en stor udvikling fra at være et lille specialforbund for ganske få klubber i de første år af forbundets levetid til et stort specialforbund, der i 2007 gennem DGU og DGU Erhverv A/S omfatter 30 fuldtidsstillinger og samtidig har ca. 175 frivillige tilknyttet på forskellige tillidsposter. Økonomisk er DGU så stærkt, at forbundet vurderer, at det uden store problemer ville kunne klare sig uden et specialforbunds økonomiske tilskud fra tipsmidlerne.

I 2007 budgetterer DGU således med en omsætning på 32 mio. kr., mens datterselskabet DGU Erhverv A/S, der varetager DGU's kommercielle interesser, budgetterer med en omsætning på 20 mio. kr..^{lxxxv} I 2006 havde DGU Erhverv ligeledes en omsætning på 20 mio. kr. og et overskud på ca. 3,2 mio. kr. Overskuddet indbefatter underskud på nogle af de professionelle turneringer i DGU Erhvervs regi.^{lxxxvi}

Stigende kommercialisering

I takt med tilgangen til golfsporten er der gennem de seneste 15 år sket en stor vækst i det private engagement i anlæggelsen af golfbaner. Ifølge DGU var 23 % af klubberne under DGU pr. 30. september 2004 beliggende på privatejede anlæg, mens dette tal i september 2006 var steget til 43 %.^{lxvii}

Ifølge generalsekretær i DGU, Karsten Thuen, er der ”*en stærk tendens, at de nye anlæg alle er kommercielt drevne*”^{lxviii}. Disse baner drives i store træk som professionelle virksomheder med langsigtede strategier og handlingsplaner som nøgleord. At basere driften på frivillig arbejdskraft, som det i mange år har været karakteristisk for nordiske idrætsforeninger, er ikke længere tilstrækkeligt i driften af en golfklub. 83,1 % af golfklubberne anvender lønnede medarbejdere til andre opgaver end træner- instruktørarbejde. Til sammenligning aflønner kun 8,6 % af landets idrætsforeninger administrative medarbejdere.^{lxix}

Kommercialiseringen af golf afspejler sig ligeledes ved den stigende anlæggelse af Pay & Play-baner, hvor man mod betaling kan komme ’ind fra gaden’ for at spille golf. Tendensen er altså, at kommercialiseringen indebærer et brud med foreningsidrættens traditioner og en udvikling af nye oplevelsesøkonomiske produkter som eksempelvis Pay & Play-baner. Andre eksempler er oprettelsen af kommercielle driving ranges, der tager et delelement fra sporten og udvikler et eget produkt med relation til kerneidrættens.

Det er dog interessant, at Pay & Play-baner ikke blot anlægges af kommercielle baneselskaber, men også ved foreningsejede baner. De foreningsejede klubber har altså også øjnet et kommercielt potentiale i golf. En Pay & Play-bane vil nemlig ofte, som minimum, kunne hvile i sig selv rent økonomisk. Derved kan en særskilt Pay & Play-bane i en foreningsejet klub dels bidrage til flere spillemuligheder for klubbens medlemmer, dels bidrage til at forbedre klubbens økonomiske situation til glæde for medlemmerne.

Både golfforeningernes anlæggelse af Pay & Play-baner og det stigende private engagement i anlæggelsen af golfbaner indikerer, at rationalet bag anlæg og drift af golfbaner i Danmark ændrer karakter. Hvor investeringer i golfsporten tidligere var drevet af ønsker om at skabe foreningstilbud til lokalbefolkningen, er det i dag i stigende grad forretningsinteresser, der driver projekterne, selvom der fortsat ofte ligger et idealistisk engagement bag mange af projekterne. Som indikation på udviklingen beregner KPMG ud fra en spørgeskemaundersøgelse, at 43 % af de nordiske golfbaner drives med et rent profitsigte.^{xc}

Konflikt mellem FPG og DGU

At nye golfbaner i dag oftest anlægges i privat regi er ikke uden visse indbyggede problematikker. 1990'erne manifesterede tendensen med private investeringer i anlæggelsen af golfbaner, da de første private baner i Hørsholm og Humlebæk udviklede sig til succeshistorier. Herigennem fik andre investorer et vidnesbyrd om, at folk var villige til at betale mere i indskud end det, der hidtil havde været sædvane, når man meldte sig ind i en klub. Tidligere havde de fleste jyske klubber ikke opkrævet indskud, mens nogle af de sjællandske opkrævede mindre beløb på 1000-2000 kr. Private investorer opfattede det som en mulighed for at gøre gode forretninger at potentielle golfspillere tilsyneladende var parate til at betale betydeligt mere for at komme ud at spille golf. Derfor så man i disse år for alvor det private engagement spire frem i anlæggelsen af golfbaner, hvilket efterhånden gav anledning til konflikter mellem de private baneejere på den ene side og DGU og golfklubberne på den anden.^{xci}

DGU havde hidtil været ret alene om at repræsentere klubbernes interesser over for kommuner og amter. Nu stod foreningsstrukturen over for private baneejere, der ønskede at drive virksomhed på drift af golfbaner.

Ifølge Peter Arendorff - manden bag den privatejede golfbane i Hørsholm – forsøgte DGU at spille baneejere ud mod hinanden. I slutningen af 1990'erne var der spirende konflikter mellem baneejere og DGU og DIF, der bundede i uoverensstemmelser om, hvem der skulle have kontrol over pengestrømmene fra anlæggets brugere til indehaverne af banerne.

Peter Arendorff peger på, at konflikten særligt bestod i, at hvor foreningsdrevne klubber selv bestemmer prisen på brugen af anlægget på de årlige generalforsamlinger, er det i et kommercielt driftssystem udbud og efterspørgsel og bane-ejerens prissætning, der bestemmer prisen. Dette havde DGU og i særdeleshed paraplyorganisationen DIF svært ved at acceptere, ifølge Peter Arendorff.^{xcii}

De spredte konflikter mellem DGU og forskellige bane-ejere førte til stiftelsen af Foreningen Private Golfbaner (FPG) i 2001, hvor Peter Arendorff i dag er formand. Med FPG fik de private bane-ejere for første gang en fælles stemme i de politiske diskussioner med eksempelvis DGU og DIF. Formålet med FPG er ”*at varetage fælles interesser for danske privatejede golfbaner og at være den interesseorganisation, der repræsenterer disse*”.^{xciii}

Konkret udsprang konflikterne af, at golfklubberne blev bevidste om, at de private golfbaners økonomi er afhængig af lejeindtægter fra klubberne, greenfee-spillere og firmaarrangementer. I dette spil kan der let opstå interessekonflikter mellem baneejeren og klubben. Baneejeren er interesseret i at optimere alle tre indtægtskilder, mens klubben typisk ikke ønsker så mange greenfee-spillere og virksomhedsarrangementer til at optage lægge beslag på 'dens' bane.

To sager omkring årtusindeskiftet tiltrak sig særligt opmærksomhed. Klubberne i Næstved og Vallensbæk ville ikke betale det, som baneejeren forlangte i leje.

Næstved Golfklub gik konkurs, men der blev lavet en ny aftale med baneejeren, og klubben spiller stadig på banen i dag. Vallensbæk Golfklub står derimod uden bane, mens en ny klub er rykket ind på anlægget. Ifølge DGU blev baneejerne gennem disse konflikter opmærksomme på, at 'få fat i' foreningsdemokratiet, fordi det er risikabelt at investere i anlægget, hvis den hjemmehørende klub ikke har styr på økonomien.^{xciV}

Foreningsstrukturen som hæmsko?

Konflikterne mellem FPG og DGU bunder i al væsentlighed i, at samarbejdet med klubber med råderet til banen i mange tilfælde nærmest bliver et nødvendigt onde for de kommercielle golfbaner. Ifølge DGU er klubberne på de kommercielle anlæg således ofte kun til af den grund, at bane-ejeren ønsker medlemskab af DGU.

Men hvorfor er dette overhovedet så vigtigt for baneejerne? Umiddelbart er den mest indlysende årsag, at DGU-medlemskabet giver klubmedlemmerne adgang til også at benytte andre DGU-klubbers baner gennem den gensidige greenfee-aftale.

Dette er dog langt fra den eneste årsag. Eksempelvis har man ophævet en lignende aftale i Sverige, uden at det fik praktisk betydning. Og da alle baners økonomi er afhængig af greenfee-indtægter, kan man næppe i praksis forestille sig, at klubberne ikke ønsker at tage imod greenfee-spillere fra andre foreninger.^{xcv}

Hvis det stod til nogle af de private baneejere, kunne man forestille sig flere baner uden klubber tilknyttet, hvor man altså kun kan spille greenfee, som man eksempelvis allerede ser det i USA.

For at kunne forstå det komplicerede samspil mellem private baneejere og golfklubber nærmere, må man grave et spadestik dybere i den særegne organisering af golfsporten.

DGU har som specialforbund eneret herhjemme på flere af de centrale reguleringssæt, som golfen er funderet i. For det første er det unikke handicapsystem ejet af Royal & Ancient Course of St. Andrews, der kun tillader én organisation at administrere systemet i hvert land.

I Danmark ejer DGU denne rettighed. Dvs. at kun klubber under DGU er berettiget til at gøre brug af handicapsystemet. Handicapsystemet hænger sammen med ratingsystemet, som anvendes til at bestemme banernes sværhedsgrad. Dette system ejes af 'European Golf Association' (EGA), der ligeledes kun tillader én instans i hvert land at administrere systemet. DGU ejer denne rettighed i Danmark.

Det centrale er, at kun baner med en hjemmehørende klub, som er medlem af DGU, kan altså blive ratet og regulere spillere i handicap. De færreste golfspillere vælger en bane, hvis de ikke ved, hvad deres aktuelle handicap berettiger dem til af ekstra slag. En stor del af konkurrenceelementet i sporten, hvor god som dårlig – i princippet på lige fod – kan konkurrere med hinanden, vil forsvinde, hvis ikke banerne er officielt ratet og dermed giver spillerne mulighed for handicapregulering.

For at kunne få del i DIF's tipsmidler kan DGU kun optage foreningsbaserede klubber med demokratiske foreningsvedtægter. En golfbane må altså have en demokratisk organiseret klub tilknyttet for at få del i golfens reguleringssystem. Foreningsstrukturen bliver derfor ofte en hæmsko i de kommercielle golfbaners bestræbelser på at udvikle banernes kommercielle potentiale.

Den kommercielle golfverden har mulighed for at frigøres sig fra foreningerne ved at opbygge konkurrerende systemer, som i deres udformning skal adskille sig væsentligt fra de eksisterende regler.

Der har været retssager i Tyskland om rettighederne til at administrere handicapsystemet og ratingsystemet, og disse retssager er hidtil faldet ud til de nationale golfunioners fordel: Royal & Ancient Course of St. Andrews og EGA ejer rettighederne til de respektive systemer, og disse tillader altså fortsat kun én instans i hvert land at administrere disse systemer. Der må dog gerne etableres alternative handicap- og ratingsystemer, men disse må ikke krænke de eksisterende systemer.

Spørgsmålet er, om de kommercielle baner kan etablere et andet handicap- og ratinglignende system, der kan konkurrere med det eksisterende. Man kunne forestille sig, at de forskellige nationale sammenslutninger af private golfbane-ejere ville forsøge at udvikle et alternativt system, der ville kunne bevare det stærke konkurrenceelement og dermed på sigt være konkurrencedygtigt.

I dag ser man allerede mange forskellige former for golfspil. Et eksempel er slagspil, hvor spillerne konkurrerer om laveste samlet score eller hulspil, hvor de spiller om at score lavest på flest huller. Den mest udbredte form for spil på amatørniveau er dog 'Stableford', som det særlige handicapsystem netop er udviklet til. Hvis de kommercielle golfbaner derfor formår at udvikle et andet spil, der kan udfordre Stablefords position som det mest populære golfspil, vil man formentlig også i Danmark kunne se konstellationer med rendyrkede kommercielle golfbaner uden hjemmehørende golfklubber på anlægget.

Sammenslutningen af private europæiske golfbaner, 'European Golf Club Owners Association' (EGCOA), kunne tænkes at være en drivkraft i denne udvikling. Incitamentet for at udvikle et konkurrerende system er dog givetvis størst hos de danske private baneejere, da kun få andre europæiske lande har samme betingelser om, at sportsklubber skal være foreningsbaserede for at være støtteberettigede, som man har i Danmark.

Ifølge DGU vil det dog samtidig være særdeles vanskeligt at udvikle et konkurrerende system, da det eksisterende system er meget komplekst. Dette forstærkes yderligere af, at det 300 år gamle regelsæt, som golf stadig er funderet på, både er selvmodsigende og ulogisk. Regelsættet ejes ligeledes af Royal & Ancient Course of St. Andrews, som igen har tildelt én national rettighed til at administrere systemet til DGU. At udvikle et helt nyt spillesystem vil derfor samtidig kræve udviklingen af et helt andet regelsæt. Udfordringen for de danske kommercielle baner består derfor i, som generalsekretær Karsten Thuen fra DGU udtrykker det, at "*de kan kun komme i nærheden af golfspillet's regelsæt og reguleringssæt, hvis de har en klub, der er medlem hos os.*"^{xvii}

I en vis forstand beskytter golfsporten derfor sig selv gennem historikkens struktur og tradition.

Konflikterne mellem DGU og FPG udspillede sig særligt i starten af det nye årtusinde. I 2007 synes forholdet mellem parterne at være mindre konfliktfyldt. Man er nået til en fælles forståelse, og begge parter udtrykker tilfredshed med forholdet.

Formanden for FPG, Peter Arendorff, taler om en 'borgfred', hvor DGU har accepteret, at de private baneejere driver forretning. Baneejeren bestemmer derfor adgangsbillettens pris - hvad det skal koste at have lov til at færdes på anlægget, mens det foreningsmæssige hører under foreningernes bestemmelsesret.^{xviii}

Også DGU synes tilfreds med de private baner. Blandt andet ud fra det faktum at uden de private investorer, havde sporten haft et mindre antal golfbaner og meget længere ventelister.^{xcviii} I dag satser DGU derfor officielt på et samarbejde med FPG og har tilbudt foreningen optagelse i DGU som associeret medlem ud fra en opfattelse af, at FPG bør være med til at drøfte en række forhold, som også vedrører de private baneejere. Eksempelvis om ratingsystemet skal simplificeres, eller reglerne skal moderniseres. Rationalet er, at samarbejde er den eneste måde at holde sammen på sporten. På længere sigt synes foreningsstrukturen dog at være en hæmsko både for de private golfbaner og for DGU's ambition om at holde sammen på sporten. Derfor vil DGU i de kommende år arbejde for at få ændret betingelserne om, at en klub skal være foreningsstruktureret for at være støtte- og optagelsesberettiget, men at golfklubberne i stedet må vælge den struktur, som passer til den virksomhed, den enkelte golfklub driver.^{xcix}

Flere spillere, men stadig et rigt publikum

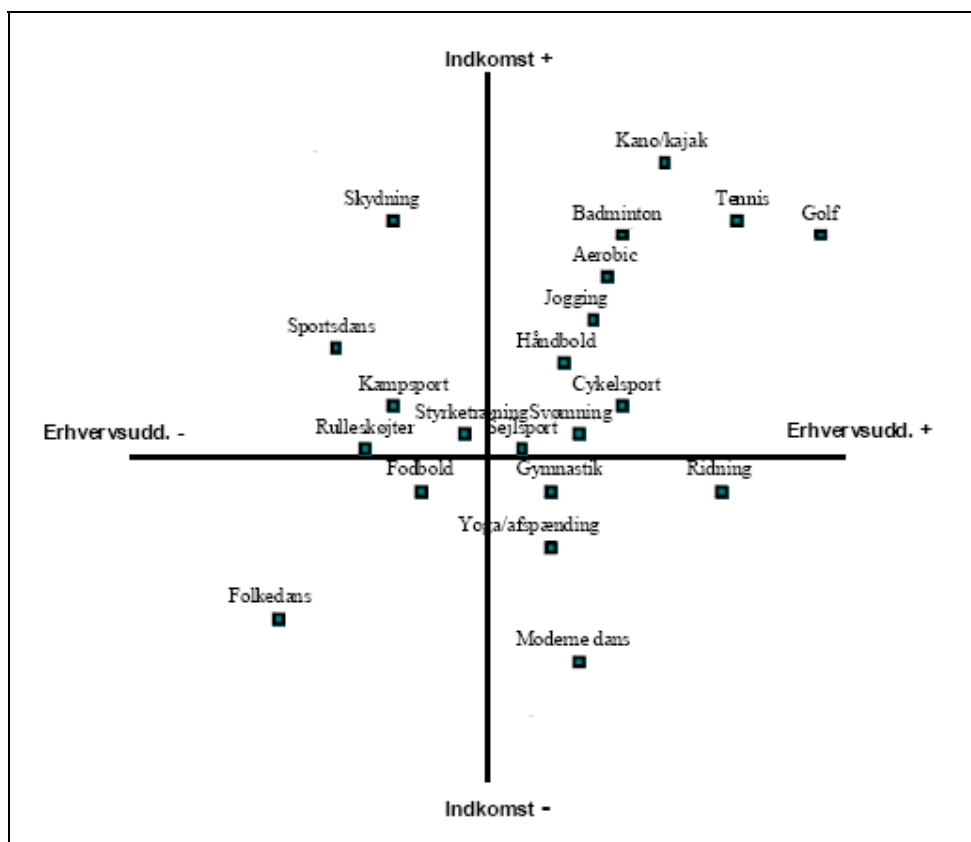
Det private engagement i anlæggelsen af nye golfbaner har skabt helt nye rammer for mulighederne for at udøve sporten i Danmark. Dels er der kommet mange flere baner, end der ellers ville have været. Dels har de kommercielle interesser affødt en række under-industrier. Som eksempel kan nævnes de kommercielle minigolf-baner, driving ranges samt ikke mindst Pay & Play-banerne.

Disse tilbyder andre produkter end den traditionelle golfsport, men har samtidig gennem deres markedsorienterede tilgang også formået at gøre den 'traditionelle' golf mere attraktiv. DGU fremhæver således Pay & Play-banerne som en fremragende fødekæde til golfklubberne. Det er derfor værd at understrege, at på trods af de udfordringer, som kommercialiseringen af sporten har givet DGU, har kommercialiseringen samtidig skabt flere baner og medlemstilgang til sporten, ligesom den har løftet kvaliteten på mange af de gamle baner ved at sætte en højere kvalitetsstandard.

Kommercialiseringen af sporten og de deraf afledte større udbud af baner har således også været en medvirkende faktor i golfsportens appel til bredere samfundslag end tidligere. I en vis forstand har det private engagement både gjort golf til en billigere og en dyrere sport at stifte bekendtskab med, idet kommercialiseringen samtidig har skabt en stigende segmentering mellem banerne, pris- og kvalitetsmæssigt.

Der er dog fortsat tendenser til, at golf er mest udbredt blandt den rigeste del af befolkningen, hvilket finder sine naturlige årsager i, at adgangsbilletten for at komme i gang med golf er dyr i

forhold til andre idrætsgrene. På trods af, at golf i dag ofte lanceres som en sport for alle, er der klare indikationer på, at golf fortsat først og fremmest appellerer til et bestemt publikum. Den nedenstående figur giver et sigende billede af dette.



Figur 29: Sammenhængen mellem idrætsgrene, erhvervsuddannelse og familieindkomst (voksne over 15 år). (Kilde: Socialforskningsinstituttets undersøgelse af danskernes kultur- og fritidsvaner i 1998)

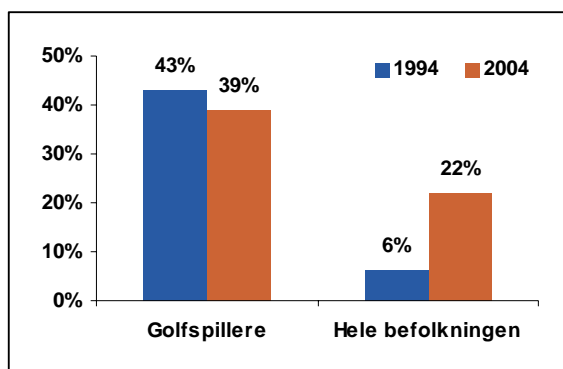
Som det ses, var golf den mest udbredte idrætsgren blandt de højest uddannede i 1998 foran idrætsgrene som tennis og ridning. Samtidig var der tale om en klar sammenhæng mellem indkomstniveau og valg af idrætsgren, hvilket igen hænger sammen med uddannelsesniveauet. Nedenstående tal fra Sponsorbarometer viser, at der også i 2005 var en stærk sammenhæng mellem indkomstniveau og valg af golf som idrætsgren.

0-300.000 kr.	300-499.000 kr.	500.000 +
1 %	6 %	9 %

Figur 30: Andel af befolkning, der dyrker golf fordelt efter indkomst. (Kilde: Egen gengivelse af data fra Sponsorbarometer, Danmark, 2005)

Ud fra tabellen er det åbenlyst, at der også i 2005 var en tydelig sammenhæng mellem indkomst og idrætsgren. Selvom golf altså har udviklet sig fra at være en sport for adelen og det øvrige fine borgerskab til at være en sport, hvor alle samfundslag i princippet kan deltage, er det stadig

primært personer med høje indkomster, der spiller golf. I takt med den stigende generelle velstand i samfundet går tendensen i retning mod en udjævning i forhold til hvilke grupper, der spiller golf. Dette illustrerer den nedenstående figur.



Figur 31: Personlig indkomst over 300.000 kr. (Kilde: Dansk Golf, nr. 5 2004)

Selvom golf således stadig primært spilles mest af folk med høje indkomster, er tendensen, som det ses af figuren, at der sker en udjævning, hvor golf ikke længere er forbeholdt den absolut rigeste del af befolkningen.

Segmentering

Som omtalt ovenfor har det private engagement i anlæggelsen af golfbaner betydet en større forskel mellem banerne. Med flere nye private baner på vej synes skellet kun at blive større.

I bilagene til denne analyse er nogle få udvalgte nye baneprojekter beskrevet. Segmenteringen giver sig udtryk i, at der både anlægges små mere simple Pay & Play-baner og store luksusanlæg, hvor golf tænkes ind i byplanlægningsprojekter, feriecentre og wellnessfaciliteter for at skabe en oplevelsesøkonomisk synergieffekt.

Formanden for FPG, Peter Arendorff, anser segmenteringen for at være tiltrængt. Dels er der sket en tilgang af anlæg, som er nemme at komme til at spille golf gennem Pay & Play-banerne. Her kan folk komme til at spille for 50 kr. f.eks. og få afmystificeret deres fordomme omkring golf. Dels oplever man i den modsatte anden ende af skalaen flere dyre og luksusprægede tilbud. Der kommer altså et bredere udbud af golftilbud til gavn for sporten.⁵

Også DGU er relativt positiv over for udviklingen. Det giver et helt andet finansieringsgrundlag, at eksempelvis byplanlægning eller ferielejligheder i stigende grad tænkes ind i nye baneprojekter. Herigennem kan man komme op i helt andre størrelsesordener, hvilket betyder, at standarden på disse nye baner kan komme op på et hidtil uset niveau efter dansk standard.

De danske baner kan med andre ord komme op på et internationalt niveau og være konkurrencedygtige med udenlandske mesterskabsbaner. Blandt sådanne baneprojekter er Lübker Golf Resort på Djursland, et nyt projekt i Farum/Allerød samt Royal Golf Center i Ørestaden, som alle er nærmere omtalt i bilagene.

DGU håber, at anlæggelsen af disse nye luksus anlæg kan være en løftestang, som kan inspirere de nuværende baner til at forbedre banerne.^{ci}

Ifølge DGU bliver den største udfordring for de nye luksusprojekter at løfte greenfee-niveauet. Hidtil har man oplevet et meget homogent greenfee-niveau i Danmark, som også kan henføres til den relativt lave indkomstspredning i det danske samfund.

Den danske managementkonsulent Lars Steen Pedersen konkluderer ligeledes, at man har set et lille spænd mellem de 25 % dyreste og de 25 % billigste greenfee-beløb i Danmark sammenlignet med andre lande, hvilket er et vidnesbyrd om, at det kommercielle golfmarked endnu er relativt umodent.

Den aktuelle udvikling indikerer dog en modning af markedet. På baggrund af en revideret udgave af en teoretisk model udarbejdet af lederen af Institute for Strategy and Competitiveness ved Harvard Business School i USA, Michael Porter, finder Lars Steen Pedersen, at golfbanerne i Danmark er i færd med at differentiere sig inden for tre forskellige typer af baner.

- 1) 'Customer value experience', der er de klassiske medlemsbaserede baner.
- 2) 'Best price performance', der er meget serviceorienterede og meget fokuseret på en stærk tilgang af kunder.
- 3) 'Top end exclusivity'- luksusbaner, som man, ifølge Lars Steen Pedersen, ikke havde forventet, at der var et marked for i Danmark. Her er der tale om baner som Simon's Golf Club, Ledreborg Palace Golf, Lübker Golf Resort og det kommende Royal Golf Center på Amager.

Segmenteringen mellem banerne sker netop nu, hvor der anlægges store eksklusive baner, der sætter priserne gevaldigt op og forsøger at differentiere sig, samtidig med, at der anlægges rent kommercielle Pay & Play-baner, hvor man kan spille for ganske få penge.

Denne mere udtalte differentiering mellem banerne er nødvendig, hvis de skal kunne overleve på længere sigt. Michael Porters teori bygger således på, at kun de virksomheder, der formår at målrette deres produkter til en af de tre idealgrupper, vil have et produkt, som kunderne vil

efterspørge. Overført til golfbanerne vil dette sige, at de baner, der ikke formår at vælge position og profil gennem en entydig produktdifferentiering og i stedet sammensætter elementer fra alle tre idealtyper, vil få vanskeligheder.

Det er ifølge Lars Steen Pedersen forventeligt, at det fremover særligt er banerne inden for de sidste to af Porters grupperinger, der vil vokse i antal.

I forhold til de klassiske medlemsbaserede klubber oplever man i denne type baner en større orientering og vidensopbygning i forhold til kundernes efterspørgsel.

Behovet for nye baner og efterspørgslen på at spille golf

Med 35 projekterede nye baner og flere udvidelser, der også vil medvirke til at øge kapaciteterne hos de danske klubber, bliver det afgørende for golfsporten at kunne fastholde en fortsat medlemstilgang.

Fremskrives DGU's medlemstal med en hidtidig årlig medlemsstigning på 6 %, vil DGU i 2017 have ca. 306.000 medlemmer og dermed lægge sig tæt op ad DBU's medlemstal på ca. 300.000.^{cii} Med udgangspunkt i svenske og hollandske nøgletal for forholdet mellem antallet af spillere og antallet af baner, vil dette antal af spillere skabe et behov for mellem 166 og 230 baner.^{ciii} Det centrale spørgsmål bliver, om en tilgang i denne størrelsesorden er realistisk. Vil der med andre ord være et marked for alle disse baner?

Det fremhæves ofte, at andelen af golfspillere i Sverige er meget højere end i Danmark og på denne baggrund er det, ifølge DGU, plausibelt at forvente en stadig tilgang af spillere i Danmark.

Men Sverige har for første gang i mange år oplevet tilbagegang i antallet af medlemmer i 2005 og 2006.^{civ} Også i Frankrig og Storbritannien føler golfsporten konsekvenserne af, at der blev anlagt for mange baner gennem 1980'erne og 1990'erne ifølge formanden for FPG, Peter Arendorff.^{cv} Om dette er udtryk for, at markedet er mættet i netop disse lande, eller der er tale om en mere generel tendens til, at golftrenden har toppet, er endnu uvist. Men det ligger fast, at oprettelsen af nye golfbaner bør overvejes og koordineres nøje, så danske golfbaner ikke ender i en situation som eksempelvis Storbritannien, hvor man, ifølge Peter Arendorff, måtte omlægge 15 % af banerne til landbrugsareal.^{cvi} Allersenest har DGU's generalsekretær Karsten Thuen på et bestyrelsesmøde den 17. juni 2007 forudsagt et fald i væksten i medlemstallet, så DGU nu forventer en medlemstilgang på 2% i 2007.

Ventelister som indikator

Et første signal om den fremtidige efterspørgsel på at spille golf i Danmark er klubbernes ventelister, hvor der pr. 30. september 2006 stod 13.229 personer opført. Dette indikerer en vis uopfyldt efterspørgsel på at spille golf, men giver ikke nødvendigvis et fyldestgørende billede af den reelle efterspørgsel.

For det første kan visse personer være opført på ventelister i flere klubber og derved tælle dobbelt. For det andet står visse på venteliste for at få adgang til banen den dag, de muligvis får lyst til at spille golf, hvorfor ventelisterne ikke nødvendigvis udtrykker en øjeblikkelig efterspørgsel. Omvendt kan efterspørgslen på golf også være langt højere end ventelisterne indikerer. Alene udsigten til at skulle stå på venteliste i måske fem år kan skræmme en del personer fra overhovedet at lade sig opføre. Dette viste sig blandt andet, da Aalborg Golfklub i 2006 på ganske få dage kunne optage 120 nye medlemmer, der ikke allerede stod opført på klubbens venteliste. Udbuddet af nye pladser skabte her sin egen efterspørgsel.

Ventelisternes længde giver heller ikke noget billede af regionale forskelle i efterspørgslen på golf. Her er der tale om betydelige forskelle. Ventelisterne er længst på Sjælland – i Nordsjælland meldes eksempelvis om ventelister på op til seks-otte år. Ud af de 13.229 personer på ventelisterne var 9.946 på venteliste til en sjællandsk klub.^{cvi} Omvendt har flere klubber i mere tyndt befolkede områder, særligt Nordjylland, ingen ventelister og allerede i dag svært ved at få medlemmer nok ifølge DGU.^{cvi} DGU-formand Søren Clemmensen mener dog, at det er hævet over enhver tvivl, at der er behov for flere golfbaner – det store spørgsmål er bare hvornår og ikke mindst hvor.

Problemet med at skaffe tilstrækkeligt med medlemmer synes størst i Nordjylland, mens der vurderes at være plads til nye klubber på Sjælland, især omkring København. Det seneste år har dog vist, at også klubber på Sjælland har stigende problemer med at få tilstrækkeligt med medlemmer. Greve Golfklub, der blev stiftet i 2005, havde budgetteret med 1000 medlemmer i 2006, men måtte nøjes med 600. I 2007 kæmper klubben stadig med at få besat pladserne. Klubbens formand, Allan B. Corfitsen, udtalte i april 2007 til Dagbladet:

"Klubberne kommer til at slås indbyrdes om medlemmerne i de kommende år. [...] hvis ikke man på to år kan få fuld medlemstegning, så er der måske for mange golfbaner."^{cix}

Formanden for Skovbo Golfklub på Sjælland, Henning Larsen, er på linie med Allan B. Corfitsen, når han forudser, at der i de kommende år bliver intens kamp om medlemmerne mellem klubberne, fordi antallet af golfbaner og udvidelser af eksisterende baner stiger så markant. Samtidig er han uforstående over for DGU's officielle udmeldinger om, at der er behov for flere golfbaner i visse regioner, idet han har svært ved at se, hvor tilgangen skal komme fra i fremtiden.^{cx}

Når enkelte klubber på Sjælland har svært ved at skaffe medlemmer, viser det således, at en regional opgørelse af efterspørgslen måske er lige så lidt anvendelig som en landsdækkende. Efterspørgslen er ofte meget lokal og afhængig af den enkelte banes profil. Et klart eksempel på dette er, at Kolding Golf Club har 250 personer på venteliste, mens Birkemose Golf Club få kilometer derfra ingen venteliste har. Ofte skal ventelisterne derfor ses som et udtryk for efterspørgslen på at blive medlem af *bestemte* klubber snarere end en mere generel efterspørgsel på at spille golf. Faktorer som medlemmernes sociale omgangskreds, den enkelte banes standard og udfordringer, prisniveau samt andre klubforhold har betydning for, hvorvidt den enkelte klub har venteliste eller ej.

Potentiel efterspørgsel

Selvom ventelisterne er vanskelige at anvende som entydig indikator på efterspørgslen på at spille golf, er der uden tvivl fortsat et stort antal potentielle nye golfspillere i Danmark. Dette kan sandsynliggøres ud fra, at når nye baner planlægges, sker det blandt andet på baggrund af tilkendegivelser fra lokalsamfundet om interesse for medlemskab af en eventuel kommende golfklub. Millioninvesteringen, som anlæggelsen af en golfbane har udviklet sig til, stiller automatisk krav om et realistisk budget. Særligt private baneejere har således måtte opstille budgetter og prognoser til brug for finansieringen.^{cxii} Samtidig opfordrer DGU i dag lokale politikere til at være opmærksomme på behovet ved behandlingen af nye golfbaner i lokalområdet. Kommunalbestyrelserne bør indhente dokumentation for, at der er et reelt behov for endnu en golfbane eller endnu en udvidelse.^{cxiii} En aftale mellem Miljøministeriet og DGU om lokalisering af golfbaner har yderligere sat fokus på, at godkendelsen af nye golfbaner skal bero på realistiske vurderinger af, om der er tilstrækkeligt med brugere til anlægget, samt hvilken type af bane, der er tale om.^{cxiiii} Generelt synes der altså at være kommet større fokus end hidtil på behovet for golfbaner og opstillingen af holdbare budgetter ved projekteringen af nye golfbaner.

Hvilke krav må imødekommes?

Selvom anlæggelsen af nye baner således beror på en indikation af efterspørgslen, har de seneste års vanskeligheder med at skaffe medlemmer i visse klubber vist, at man ikke blot kan sætte sin lid til, at et forøget udbud af baner automatisk stimulerer efterspørgslen på at spille, som det i høj grad var erfaringerne fra 1990'erne og i begyndelsen af det nye årtusinde. I stigende grad er det nødvendigt at arbejde med nogle af de barrierer, der får spillere til at forlade golfsporten igen.

Konsulent Lars Steen Pedersen har med en række spørgeskemaundersøgelser beskæftiget sig med netop disse barrierer. På baggrund af sine undersøgelser opstiller han en række punkter, som efter hans opfattelse kan være medvirkende til at fremme en medlemstilgang på mellem 30.000 og 60.000 nye golfspillere inden for en 5-8-årig tidshorisont.^{cxiv}

- **Kvinder bør tænkes mere ind i golfbanernes udformning.** En typisk 18-hullers bane fokuserer typisk for meget på mænds oplevelser i dens udformning. F.eks. bør teestederne udformes, så også kvinder oplever nogle af banens smukkeste områder og udsigtspunkter.
- **Målrettede aktiviteter for kvinder.** I nogle klubber udgør antallet af mænd 70 %, og procentdelen af runder, der spilles af mænd, er endnu højere. Målrettede aktiviteter for kvinder kombineret med kortere rundetider kan gøre golf mere attraktivt for kvinder.
- **Rundetiderne bør forkortes.** Aktuelt tager det for lang tid at spille en runde på 18 huller. Rundetider på 4-5 timer appellerer ofte ikke til kvindelige spillere. Man kan i stedet etablere akademibaner (mellemlange baner med ni huller), hvor det vil være muligt at korte rundetiderne ned til to timer.
- **Mindre spring mellem træningsbane og 'rigtig' bane.** Mange oplever, at springet mellem træningsbanen og den 'rigtige' bane er for stort. Man får ikke gode golfoplevelser fra starten, og mange forlader derfor golfsporten. Løsningen kunne igen være en akademibane, der bliver en mindre udfordring end den 'rigtige' bane og derfor tilbyder en mere glidende overgang fra træningen.
- **Et mere varieret udbud af services.** Mange golfspillere oplever et utilstrækkeligt udbud af services ved de danske baner. Golfspillere ønsker varieret udbud som eksempelvis driving ranges med den nyeste teknologi, mentaltræning, vintertræning osv. Dette kræver professionelle organisationer, der løbende kan udvikle deres koncept.
- **Større kultur for træning.** Undersøgelser har vist, at glæden ved golf hænger relativt sammen med evnen til at ramme bolden. Mere træning kan derfor resultere i flere gode

golfoplevelser for spillerne. Klubberne bør blive derfor bedre til at markedsføre træningens indflydelse på den gode golfoplevelse.

- **Bedre servicekoncept.** Spillerne oplever ofte klubbernes service som usammenhængende og utilstrækkelig. Pro'shoppen er en egen forretning, ligesom sekretariatet er. Løsningen kan være at etablere en samlet servicestrategi med en ledelse, der varetager spillerens samlede golfoplevelse på banen fra ankomst til afrejse.
- **Flere ungdomstrænere.** Kun få unge mennesker spiller golf. Derfor bør klubberne forsøge at gøre det mere attraktivt at spille golf gennem iværksættelsen af flere programmer for unge mennesker, der bygger på de unges præmisser. Eksempelvis gennem større variation i træningen og flere fælles aktiviteter.
- **Differentierede medlemskaber.** Det er stadig for dyrt at melde sig ind i en golfklub for den enkelte spiller. Et differentieret udbud af medlemskaber, der måske tilbyder afgrænsede tidsrum til benyttelse af banen, kunne være en mulighed.

Forøge kapacitet og kapacitetsudnyttelse

Imødekommes de ovenstående punkter, vurderer Lars Steen Pedersen, at der er basis for en medlemstilgang på mellem 30.000 og 60.000 personer til sporten inden for 5-8 år. Hermed vil DGU's medlemstal nærme sig 190-220.000 medlemmer og behovet for at øge den samlede banekapacitet være åbenlys. Dette vil dels kunne ske ved anlæggelsen af nye baner, dels ved at udvide de eksisterende baner og ved at forbedre udnyttelsen af de enkelte baners kapacitet.

Skal der anlægges helt nye baner, synes det afgørende, at disse baner bliver placeret i bynære områder. Udviklingen har vist, at det især er afsides beliggende golfbaner, der oplever problemer med et utilstrækkeligt antal medlemmer. Lars Steen Pedersens spørgeskemaundersøgelser viser endvidere, at den mest afgørende faktor for golfspilleres valg af klub er afstanden til klubben. Jo tættere klubben er på spillerens bopæl, jo mere attraktiv bliver denne klub.^{CV} Derfor kan det ofte være en bedre ide at udvide eksisterende anlæg med ventelister end at anlægge nye. Gennem baneudvidelser frem for nyanlæggelser undgår man endvidere situationer, hvor klubberne vil skulle konkurrere hårdere indbyrdes om medlemmerne. En sådan kamp vil i sidste ende kunne føre til, at visse klubber udkonkurreres og lukker.

DGU taler ligeledes for flere udvidelser frem for nyanlæggelser blandt andet ud fra en betragtning om, at en udvidelse af en 18-hulsbane med ni huller yderligere, ikke vil foranledige

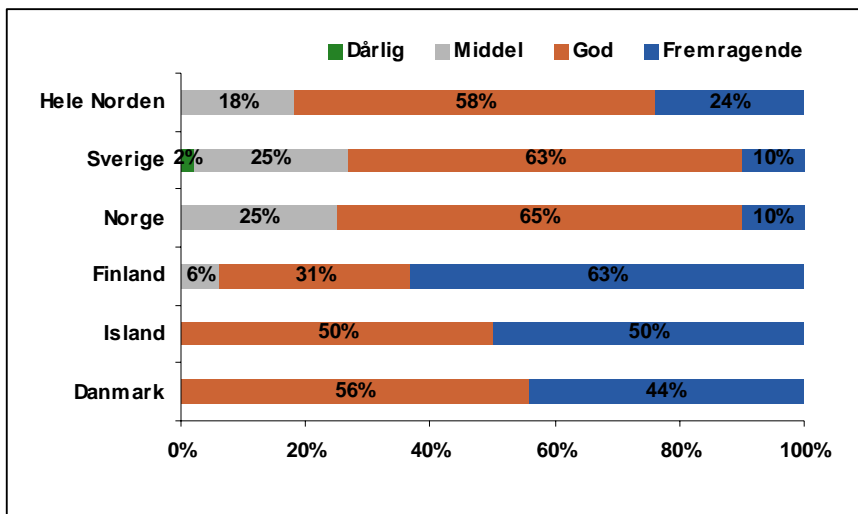
en tilsvarende 50 % stigning i vedligeholdelse af banen. Samtidigt vil udvidelser ofte give en bedre udnyttelse af maskinpark og klubhusfaciliteter.^{cxvi}

En anden mulighed for at skabe plads til tilgang er at forbedre kapacitetsudnyttelsen på banerne. Som tidligere omtalt har de danske anlæg en gennemsnitlig meget lav kapacitetsudnyttelse. Peter Arendorff peger på, at det vil være mere forsvarligt at udnytte den eksisterende kapacitet bedre i de kommende år frem for at anlægge nye baner. Ved en bedre udnyttelse af kapaciteten vil klubber, der ellers havde lukket for medlemstilgang, kunne åbne for flere medlemmer.

Som eksempel på, hvordan kapacitetsudnyttelsen vil kunne forbedres, foreslår Arendorff et centralt greenfee bookingsystem, som man blandt andet har i Sverige. Systemet gør det muligt for den enkelte spiller at se en aktuel oversigt over spillemulighederne på udvalgte baner og foreslår automatisk alternative spillemuligheder, såfremt banerne ikke har ledige tider. Et andet tiltag kunne være at gøre ofte ubenyttede starttider mere attraktive gennem rabatteret greenfee. I den forbindelse kunne et 'børs-system', hvor udbud og efterspørgsel styrer prissætningen være et konkret værktøj, på samme måde, som man ser flyindustrien udbyde differentierede priser på forskellige afgangse. Endeligt foreslår Arendorff ligesom Lars Steen Pedersen, at differentierede medlemskategorier kan forbedre udnyttelsen af kapaciteten. Det er værd at bemærke, at udviklingen allerede går i denne retning i Danmark. Man har således set eksempler på, at pensionister har fået nedsat kontingent i visse klubber mod, at de eksempelvis kun benytte banen om formiddagen.

Fremtidsforventninger

På trods af, at der i 2007 kan konstateres visse tegn på mætningstendenser for golfefterspørgslen og afmatning i den automatiske tilgang af medlemmer i takt med anlæggelsen af nye baner, hersker der en udbredt positiv tiltro til den fremtidige forretningsmæssige drift af golfbanerne. KPMG har således spurgt til de eksisterende baners forventninger til fremtiden, og generelt regner de nordiske baner med at klare sig yderst positivt som virksomheder. Dette fremgår af den følgende figur.



Figur 32: Forventninger til forretningsmæssig drift. (Kilde: KPMG (2006): 'Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Regional report: Benchmark indicators and performance of golf courses in Northern Europe')

Som det fremgår af figuren, er optimismen størst i Island og dernæst i Danmark. 56 % af de danske golfbaner regner med, at banen vil klare sig 'godt' i forretningsmæssig sammenhæng, mens de resterende 44 % regner med, at banen vil klare sig 'fremragende'. Ingen af de danske baner forventer således at gå en dårlig eller blot middelmådig forretningsmæssig fremtid i møde. Alle er overbeviste om, at deres golfbane vil kunne klare sig fornuftigt som virksomhed i fremtiden, hvilket kan forekomme optimistisk i betragtning af de aktuelle tendenser i golfsporten.

Perspektivering - fremtidige analysebehov

Dette notat har af tidsmæssige årsager beskæftiget sig med dansk golf ud fra en bred erhvervsmæssig indgangsvinkel. Dette forhold har ikke gjort det muligt at gå yderligere i dybden med flere interessante områder. Et af de åbne spørgsmål er størrelsen på den danske golføkonomi. Golfens økonomiske effekt er således ikke afgrænset til de industrier, som traditionelt forbindes med golf (udstyr, tøj, facilitetsdrift og turneringer etc.). Golfklyngen indeholder en række afledte industrier, der genererer en betydelig omsætning. Sportens stigende popularitet og væksten i antallet af baner og spillere har enorm betydning for golfsportens fremtidige erhvervsmæssige potentiale.

I en udarbejdelse af en egentlig opgørelse over størrelsen på den danske golføkonomi vil den tidligere præsenterede analytiske ramme fra Golf 20/20's 'The Golf Economy Report' være en farbar vej. Dette notat baserer sig udelukkende på eksisterende litteratur/datamateriale og vurderer på baggrund af dette materiale, at danske golfspillere årligt bruger ca. 2,5 mia. kr. Golfsportens egentlige økonomiske effekt er givetvis meget højere, og en periodisk opgørelse ud fra Golf 20/20's model fremstår relevant ud fra det faktum, at den vil kunne bidrage til at kortlægge udviklingen inden for industrien, hvorved man kan identificere potentialer og udviklingsområder for dansk golf nærmere.

Notatet berører desuden kort berørt nogle barrierer, som danske golfklubber skal overvinde for at mindske frafaldet af spillere. Nært beslægtet hermed vil det være oplagt for fremtidige undersøgelser at afdække gruppen af ikke-registrerede golfspillere, og hvad der afholder denne gruppe fra et egentligt medlemskab af en golfklub. Herved vil det være muligt at identificere konkrete områder, hvor golfklubberne kunne optimere deres udbud og sikre en medlemsfremgang også i de næste mange år.

Bilag 1: Nye baneprojekter

Pr. 9. marts 2007 har DGU vurderet, at der er 35 igangværende golfbaneprojekter rundt om i Danmark. Disse er som følger:

Jylland

Mariager Fjord	Forventes åbnet i 2007
Tollundgaard Golfklub, Silkeborg	Forventes åbnet juni 2007
Lübker Golf Resort, Djurs	Forventes åbnet i 2007
Lyngbygaard, Århus	9 huller åbner i 2007. 18 åbner i 2008
Dronninglund	12 huller åbner sommer 2007
Storådalen, Holstebro	Forventes åbnet forår 2007
Hobro Fjord Golfklub	Forventes åbnet 2007/2008
Sydthy Golfklub	Er stiftet. Anlægsfase starter i 2007. Forventet 2008.
Morsø	Ny bane. Anlægsfase starter i 2007
Bredballe	Regionplantillæg
Assentoft, Randers	
Bredeng, Århus	
Kildebjerg Ry	Plangrundlag – problemer med lodsejere
Ejstrupholm	
Steensballe	
Vojens	Lokalplanforslag 2006.
Rødding	
Ikast	
Hvalpsund (Farsø)	Lokalplan
Hadsund	Forslag til lokalplan
Wedelslund Gods	Lokalplanforslag
Frederikshavn (Palmcity)	

Fyn

Assens, Barløseborg	Optaget i DGU, forventes åbnet juni 2007
Ringe	Forventes åbnet efterår 2007

Gudme (Broholm gods) Ørbæk/Kongshøj	Forventet åbning 2008 Ligger i kommunen. Endnu ikke lokalplan
Rønninge (Langeskov) Ejby	Lokalplan.

Sjælland

Ledreborg Palace Golf	Forventes åbnet forår 2007. Er optaget i DGU.
Farum Royal Golf Center	Forventes åbnet 2008 Forventes åbnet sommer 2009. 9-hulsbane åbner 2007.
Møllekilde, Hundested	Økologisk. 9 huller. Lokalplan maj 06
Sjællands Odde	Økologisk.
Vestsjællands Golfbane, Gørlev	Lokalplanforslag
Slutterupgård/Sjælsmark kaserne	Forslag til lokalplan, sommer 2007

De ovenstående projekter spænder over baner, der allerede er ved at blive anlagt, til projekter, hvor der kun er ført indledende samtaler med de involverede kommuner. Projekterne er meget forskellige og indbefatter således både stort anlagte kommercielle resorts, hvor en golfbane kombineres med wellness og ferieboliger, samt mere 'konventionelle' golfbaner, hvor der blot anlægges en bane. Et par af de mere interessante projekter beskrives i det følgende.

Palm City Golf & Family Resort, Frederikshavn

Palm City Golf & Family Resort i Frederikshavn (<http://www.palmcity.dk/>) er et nyt ferieprojekt, der omfatter 700 ferieboliger, indendørs legeland, vandland, tyrkisk bad, golfbane og idrætsfaciliteter. Samlet drejer det sig om 700 arkitekttegnede ferieboliger på et 80 ha stort område beliggende mellem palmestranden og Frederikshavns golfklub.^{cxvii} Alene centerbygningen, der skal indeholde restaurant, wellness og familieaktiviteter, er på 15.000 kvm og koster 300 mio. kr. at opføre. Projektets samlede pris anslås til en mia. kr. Projekteringen er i fuld gang, og salget af andele begynder efter planen i sommeren 2007.

Projektet skal efter planen gå i hånd med andre aktuelle planer om at opføre en kunstskebakke i Frederikshavn i løbet af 2008. Ferie-resortet er planlagt til at bestå af tre bydele: én med en 18-hullers golfbane omkranset af ferieboliger i forlængelse af Frederikshavns golfklub nuværende

bane, én family-afdeling med boliger omkring et stort center samt én beach-afdeling med ferieboliger med udsigt over havet.

Selskabet bag projektet hedder Holiday Invest A/S, der har stået bag mange tyrkiske byggeprojekter, men nu også vil satse på det skandinaviske marked. Ifølge en pressemeddelelse vil projektet betyde 1100 årsværk over en periode på syv år. Fuldt udbygget vil Palm City Golf & Family Resort betyde omkring 200 helårsjob.^{cxviii}

Lysholtparken, Vejle

Lysholtparken (<http://www.lysholtparken.dk>) er planlagt til at koste 1,3 mia. og annoncerer med at kunne skabe 4.400 nye arbejdsplaner. Bagmændene forventer, at Lysholtparken vil stå færdigbygget om fem år. På det tidspunkt omfatter parken et areal på 117.000 kvm, hvor der blandt andet skal opføres tre 35 meters højhuse. Derudover rummer planen en ni hullers golfbane, fitnesscenter, sportshotel, multihus, wellnesscenter, sundhedshus, børnehave og en junglesti for voksne.^{cxix} Selve golfbanen bliver således kun en mindre del af projektet, der skal medvirke til at gøre Vejle-området attraktivt for arbejdskraft i fremtiden.

Bag projektet står investeringsselskabet Vecata A/S, og udviklingsselskabet Landmark, der planlægger at skabe en ny erhvervspark baseret på smuk arkitektur. I stedet for at satse ensidigt på at få klemt så mange virksomheder som muligt ind på det 88.000 kvm store areal i Lysholt, bliver der tale om et mangesidet tilbud til de kommende erhvervsvirksomheder og deres ansatte. Placeringen tæt på motorvejen skal lokke virksomheder til fra andre regioner. Målgruppen er vidensvirksomheder inden for IT, fødevarer og medico-industri.

Den bærende idé er, at det ikke længere er nok at tilbyde virksomhederne det traditionelle byggeri med hurtigt opført betonbyggeri. Hvis man skal sikre sig den nødvendige arbejdskraft og fastholde de kvalificerede medarbejdere, skal der mere til. Lysholtparken er baseret på den såkaldte "new ways of working", som stiller særlige krav til de fysiske omgivelser, arbejdstider og perioder samt mulighed for at skabe meningsfyldt sammenhæng mellem arbejdsliv, fritidsliv og familieliv.^{cx}

Vejle Kommune medvirker til markedsføring af projektet, som vurderes at blive en erhvervsøkonomisk gevinst med mange nye arbejdspladser. Golfbanen udgør en mindre del af projektet.^{cxxi}

Lübker Golf Resort, Djursland

På Djursland anlægges pt. det hidtil mest ambitiøse danske golfresort (<http://www.lubker.com>), hvor arkitekttegnede ferielejligheder opføres direkte i tilknytning til golfbanen, der er designet af den kendte amerikanske golfarkitekt, Robert Trent Jones II. Projektmager er Poul Anker Lübker, der ikke selv er golfspiller og heller ikke har umiddelbare planer om at blive det. Tidligere har han medvirket ved etableringen af lignende resorts i udlandet.

Lübker Golf Resort bliver et indhegnet område på ca. 197 ha. med adgangskontrol. Faciliteter som driving range, putting greens, golfklubhus, maskinpark og udstyr til vedligeholdelse af golfbanen samt bygningsfaciliteter for greenkeepermaskiner indgår i arealet. Hele anlægget skal lejes af Lübker Golfklub, som senest etableres, når anlægget er klar til brug. Klubben skal også varetage den daglige drift af anlægget.

Klubhuset, 'Lübker Lodge', opføres midt på grunden og i forbindelse hermed etableres ferielejligheder. Disse er en del af 'Lübker Village'. Derudover opføres 'Lübker Square', der betegnes som et 'oplevelsesmekka' med blandt andet subtropisk bad, fitness- og wellnessaktiviteter, butikker og tagterrasse med café. *"Et luksuriøst livsstilsparadis, hvor beboerne i Lübker Golf Resort har fri adgang til at pleje både krop og sjæl."*

Lübker Golf Resort markedsfører sig som et byggeri i harmoni med naturen. I området er der foretaget omhyggelig naturpleje gennem flere år, og der er en *"sund og naturlig fauna med blandt andet sjældne orkideer i stort antal" og "tre sjældne padder i terrænet."* Et central begreb for hele resortet er 'Lübker Easy Living' – et såkaldt 'overflødhorn' af luksusting såsom kontrolbokse, der gør det muligt at overvåge golfferieboligen hjemmefra via internettet, gartnerservice, fyldt køleskab ved ankomst, rengøring, babysitning, vedligeholdelse af boliger, hjælp til indretning af hus, hjælp med salg af hus og meget mere.

Golfanlægget finansieres af Lübker Golf A/S ved tegning af aktier. Lübker Golf A/S er Danmarks første golfselskab på aktier. Allerede fra starten har der været store interesse i at tegne aktier, hvilket har resulteret i, at selskabet bag har tilkøbt 26 ha jord i oktober 2006. I stedet for de oprindeligt planlagte 27 huller anlægges derfor i stedet 36 huller og samtidig opføres 150 ekstra ferieboliger, så der er i alt opføres 500 ferieboliger. Desuden indgår et golfhotel i planerne.^{cxiii}

Ledreborg Palace Golf

I arealerne omkring Sjællands største privatejede slot, Ledreborg Slot, anlægges Ledreborg Palace Golf, der ligger knap 30 minutter fra Københavns centrum. Ambitionen er at skabe Danmarks smukkeste golfbane. Tanken om at anlægge en bane omkring slottet kan føres helt tilbage til 1973, hvor muligheden for anlæggelsen af en golfbane blev indskrevet i den frivillige fredning af slottet.

Banen bliver en 18-hullers international mesterskabsbane, der ligesom Lübker designes af en af verdens førende golfbanearkitekter i skikkelse af Nick Faldo.

For at kunne blive medlem af klubben skal man investere i en B-aktie, der vil blive udbudt i tre klasser afhængigt af, hvornår aktien købes. Introduktionsprisen på aktien var 55.000 kr. ved påbegyndelsen af anlægsarbejdet 1. juli 2005

Den officielle åbning af golfklubben ventes at blive i foråret 2007.

I området omkring Center Boulevard i Ørestaden 7 kilometer fra Rådhuspladsen anlægges Royal Golf Center – ”*the first international golf course in Copenhagen, Denmark*”, som den private golfbane præsenterer sig selv (<http://www.royalgolf.dk>)^{ccxiii}

Et projekt med en vision om at alt skal være 1. classes hele vejen igennem. Dette afspejler sig blandt andet ved driving rangen, som er åbnet i 2007 eksempelvis har automatiske *tee up*-maskiner, gulvtæpper og strålevarme, så golfsvinget kan øves i alt slags vejr. Samtidig er græsset forsynet med *target greens* og bunkers og lysanlæg. En standard, der ikke tidligere er set på de danske driving ranges.^{ccxiv}

Royal Golf Center, Amager

Ved Royal Golf Center anlægges to baner: en ni-hullers pay & play-bane, der åbnes i 2007 samt en 18-hullers internationale mesterskabsbane, der er tiltænkt at være en seriøs kandidat som værtsbane for Ryder Cup^{ccv} i 2018. Den internationale 18-hullers mesterskabsbane forventes at åbne i 2009.

Ambitionerne om at skabe et luksusanlæg skinner igennem på priserne for et medlemskab. Royal Golf Center har således udbudt sine 1.000 spillercertifikater i tre puljer: De første 500

koster 125.000 kr., de næste 300 koster 187.500 kr., og de sidste 200 vil blive udbudt på markedsvilkår. Det årlige kontingent bliver på 15.000 kr.^{cxvii}

Men for disse beløb får man også noget unikt, ifølge manden bag projektet, Poul Sundberg.”
[...]folk skal have en oplevelse. De skal forkæles, og de skal have valuta for pengene. Men det er klart, at hvis man vil have cremen, så koster det. En folkevogn koster jo heller ikke det samme som en Mercedes. [...]Man får en bane i verdensklasse, der ikke er set i Danmark før, og når folk kommer, bliver de forkælede. De får VIP-parkering, deres egen loge, og de får vasket deres grej, når de er færdige. Og vi har en helikopterlandingsplads, så vi kan give de store stjerner en perfekt modtagelse.”^{cxviii}

Hele projektet er budgetteret til ca. 100 mio. kr.^{cxviii}

Allerød/Farum

På Farum kasernes tidligere øvelsesterræn - et 200 hektar stort naturområde i Allerød/Farum - planlægger selskabet GB4 et golf og naturgenopretningsprojekt.

Direktøren for selskabet er Lars Peter Vilhelmsen, der sammen med tre andre, gamle venner fra IT-branchen (blandt andet Jesper Baltzer, der er stifteren af Navision) meldte sig sammen på banen i forbindelse med det offentlige udbud, da Farum kaserne for et par år siden blev sat til salg. De fire venner og deres planer vandt, og kaserneområdet var deres for 25 mio. kr.^{cxix}

Fra starten har planerne mødt en del modstand. Blandt andet fra de lokale naturfredningsforening i henholdsvis Allerød og Farum. Naturklagenævnet har i efteråret 2006 afvist lokalforeningernes betænkeligheder, og GB4 oplyser således på deres hjemmeside, at planerne nu kun afventer Farum kommunens interne sagsbehandling. Forudsat den endelige godkendelse vil golfbanerne formentlig stå klar i 2008.^{cxx}

Navnet på golfbanen ligger endnu ikke fast, ligesom der heller ikke er taget stilling til indskud, aktier, kontingent eller antallet af medlemmer. ”Vi har taget den beslutning lige fra begyndelsen, at vi ikke vil optage medlemmer, før banerne er spilleklar. Vi synes, det er rimeligt, at folk kan se, hvad det er de får, før de betaler,” siger direktør Lars Peter Vilhelmsen.^{cxxi}

Men ambitionerne peger i retning af et anlæg af højeste kvalitet. Planerne er 2 x 18 huller, der skal designes af det kendte arkitektfirma Robert Trent Jones II, og som skal sætte ”en ny

standard hvad angår naturpleje og bæredygtighed", og "være et pejlemærke for, hvordan man forener en autentisk naturoplevelse med god golf;" som GB4, selv præsenterer det.^{xxxii}

Den danske arkitekt Henning Larsen har tegnet klubhuset på 3500 kvm, som vil blive bygget af miljørigtige materialer og byggemetoder. Huset vil i størst muligt omfang blive selvforsynende med el og vand via solenergi, jordvarme og vandopsamling/genbrug.^{xxxiii}

Projektet var oprindeligt budgetteret til omkring 100 mio. kr., men pga. forsinkelser og udgifter til ekstra undersøgelser, vurderede direktøren i marts 2006, at omkostningerne ville nå op omkring 175 mio. kr.^{xxxiv} DGU har i marts 2007 vurderet projektet til omkring 245 mio. kr.^{xxxv}

Lars Peter Wilhelmsen fra GB4 forventer, at anlægget vil give 25-30 faste arbejdspladser, når det er færdigt.^{xxxvi}

Bilag 2: Forklaring af begrebet handicap

Handicap er et tal, der udtrykker en golfspillers absolutte styrke. Jo tættere tallet er på 0, jo bedre er spilleren. Nybegyndere starter typisk med et handicap på 54, hvilket som udgangspunkt vil sige, at spilleren har tre slag ekstra pr. hul ($3 \times 18 = 54$). Elitespillere har typisk et positivt handicap.

Gennem handicapsystemet er det muligt for gode og mindre gode golfere at spille mod hinanden. Jo højere ens handicap er, des flere slag må man bruge og omvendt. Systemet består i princippet i, at den enkelte golfer får tildelt et handicap - et antal slag spilleren må bruge på at gå banens runde. Ved at trække handicappet fra anvendte slag på en runde, opnås i slagspil en sammenlignelighed, *nettoscore*. I hulspil får spilleren med højst handicap et antal slag forud, som er forskellen mellem spillernes handicaps. Handicappet reguleres af klubben på grundlag af et scorekort, afhængig af om golferen går en bedre eller dårligere runde.

Bilag 3: Terminologien

Som i alle andre sportsgrene findes der en speciel sprogbrug knyttet til golfsporten.

BANEN:

For ni: De første ni huller på en 18-huls bane.

Bag ni: De sidste ni huller på en 18-huls bane.

19. hul: Gængs udtryk for restauranten/baren.

Bunker: En sandgrav på fairway.

Fairway: Det tætklippede græsområde mellem teestedet og green.

Green: Det helt tætklippede område hvorpå flaget står, og hvor man putter bolde i hul.

Ground under repair: Et område på banen, som er markeret med blå pæle og som normalt er under reparation. Herfra må/skal bolde droppes ud uden straf.

Out of Bounds: Det område uden for banen hvorpå spil ikke er tilladt. Det tildeles strafslag, hvis spilleren slår bolden ud i dette område.

Rough: Det høje græs uden for fairway.

Par: Det antal slag en spiller med handicap o skal gå et hul i. På f.eks. et par 3 hul må denne spiller højst bruge 3 slag.

Par-3 bane: En kort bane hvor alle huller er par 3 huller.

Teested: Det tætklippede område hvorfra man slår det første slag på et hul. Der er typisk 3 sæt tee's på en bane: rød (damer), gul (herrer) og hvid (elite). Disse er sat med forskellig afstand og gør således afstanden fra tee til hul (på green) enten kortere eller længere.

Tilfældigt vand: En ikke-permanent vandansamling på banen, hvorfra man kan tage lempelse uden straf.

Turf: Den græstørv, som slås op, når golfspilleren slår til bolden med et jern.

Vandhazard: Et område på banen, som er markeret med gule eller røde pæle. På trods af navnet er der dog ikke altid vand i en vandhazard.

SPILLET:

Adressere: Måden man sætter køllen ned bag bolden før et slag gennemføres.

Chip: Et meget kort indspil til greenen (ca. op til 20m).

Pitch: Et mellemlangt indspil ind til greenen (ca. 20 til 100m).

Draw: Et kontrolleret slag, let kurvet mod væk fra køllens svingbane. Til venstre for en højrehåndet spiller

Drive: Det lange slag fra teestedet, der typisk udføres med 'driveren'.

Duffer: Et nedsættende ord for en dårlig golfspiller eller nybegynder.

Etikette: Det sæt af "regler" som gør golfspillet mere smidigt og ufarligt.

Flækket slag: Når 'sålen' af køllehovedet rammer midten af bolden, stryger bolden normalt for langt hen over jorden.

Fade: Et kontrolleret slag let, der kurver let væk fra køllens svingbane. Til højre for en højre højrehåndet spiller.

Grip: Fællesbetegnelse for den måde, man holder med hænderne på golfkøllen og det håndtag af gummi, der er på golfkøllen.

Hook: Et slag, som kurver ukontrolleret væk fra køllens svingbane. Til venstre for en højrehåndet spiller.

Hulspil: En særlig spilleform hvor spillere går to på hvert hold og spiller direkte, og kun mod hinanden. Her konkurreres i antallet af vundne huller over en hel runde.

Lempelse: De regler, der gælder, når golferen skal flytte/droppe/placere bolden. Lempelse kan afhængigt af situationen foregå med eller uden tillæg af strafslag.

Markør: Betegnelsen for den medspiller, som fører, kontrollerer og underskriver spillerens scorekort.

Mulligan: Traditionelt udtryk for et gratis (straffrit) omspil af første slag som kikser. En Mulligan er dog ikke en del af golfreglerne og kan derfor ikke anvendes i match-spil.

Nedslagsmærke: Det aftryk som bolden laver, når den rammer green fra stor højde. Der bruges en 'pitchfork' til at rette hullet op.

Scorekort: Det kort hvorpå man fører sin score under en golfrunde. Kortet er normalt påtrykt banens huller med index, par og længde.

Slagspil: En spilleform hvor det er den samlede netto/brutto score som tæller (i modsætning til Stableford).

Slice: Et slag, som kurver ukontrolleret væk fra køllens svingbane. Til højre for en højrehåndet spiller. Dette er de fleste amatørgolferes største problem.

Stableford: Det pointsystem, som alle golfspillere anvender, når resultater af slagspilsmatcher skal opgøres. At spille et hul til spilleren eget par (afhængigt af spillerens handicap) giver 2 point. Pointscoren for samtlige huller lægges herefter sammen til en endelig score.

Stance: Den måde man står med fødderne på, når man gør klar til at gennemføre sit slag til bolden.

Toppet slag: Et slag hvor sålen af køllehovedet rammer toppen af bolden, hvilket forårsager en jordtriller.

Straf: De ekstra slag man skal tillægge din score i bestemte situationer.

UDSTYR:

Bag: Tasken hvori man transporterer sine golfkøller. Golfbags fås i to udformninger: bærebag, som er beregnet til at bære over skulderen eller på ryggen og en bag, som er større og beregnet til at blive kørt på en vogn, manuelt eller eldrevet.

Jern: Golfkøller til det korte og mellemlange spil. Jern produceres med numrene fra 1-9 og som 'wedges'. Nummeret på jernet viser, hvor meget slagfladen er vinklet (kaldet loft). Jo højere nummer, jo større vinkel. Lave jern slår fladere (og dermed længere), mens højere jern slår højere (og dermed kortere).

Køller: Der findes principielt to slags køller: fra teestedet bruger man oftest en 'driver', (den længste kølle, der anvendes til at slå de længste slag med), og når man har forladt teestedet anvendes 'fairway-køller'.

Pitchfork: En pitchfork er en lille form for gaffel, som anvendes til at rette boldens nedslagsmærker i greenen op med.

Putter: Putteren er den specielle golfkølle, som man bruger til at putte bolden i hul med på green.

Tee: En lille pind af træ eller plastik, som man lægger bolden op på (tee'er bolden op) for at hæve bolden en smule fra jorden på teestedet. Dette gør det nemmere at ramme, særligt med en kølle.

Bilag 4: Kontaktoplysninger

Dansk Golf Union

Idrættens Hus
2605 Brøndby
Tlf. 43 26 27 00
Hjemmeside: <http://www.dgu.org>
Email: info@dgu.org

Foreningen Private Golfbaner

Formand Peter Arendorff
Hørsholm Golfbane
2970 Hørsholm
Tlf. 45 76 51 50
Hjemmeside: <http://www.fpg.dk>
Email: info@fpg.dk

Professional Golfers Association of Denmark

Centervej 1
9640 Farsø
Tlf. 98 66 22 35
Hjemmeside: <http://www.pga.dk>
Email info@pga.dk

Danish Greenkeepers Association

Kirkedalsvej 6
8732 Hovedgård
Tlf. 75 66 28 99
Hjemmeside: <http://www.greenkeeper.dk>
Email: dgf@greenkeeper.dk

Dansk Golf Sekretær Forening

Michael Nielsen
Haderslev Golfklub
Viggo Carstensensvej
6100 Haderslev
Hjemmeside: <http://www.dgsf.dk>
Email: mail@haderslevgolfklub.dk

Litteraturliste

Bøger

Bille, Trine; Fridberg, Torben; Storgaard, Svend og Wulff, Erik (2005): *Danskernes kultur- og fritidsaktiviteter 2004 – med udviklingslinjer tilbage til 1964*. Akf forlaget

Dreyer, Frederik (1998): *Københavns Golf Klub 1898-1998*.

Hompland, Andres (red.) (2007): *Idrettens Dilemmaer*. Akilles

Nielsen, Karl Erik og Caruso, Jesper Dahl (2003): *Det danske golfmirakel. Historien om en generation der blev vindere*. People's Press

Rapporter/Magasiner/Videnskabelige artikler

Arendorff, Peter (2006): *Hvordan vurderes kapacitet og behov for nye golfbaner*

Dansk Golf nr. 5, 2004

Dansk Golf nr. 1, 2006

Dansk Golf nr. 3, 2006

Dansk Golf nr. 5, 2006

Dansk Golf nr. 6, 2006

Dansk Golf nr. 1, 2007

DGI og DIF (2004): *Foreningsidrættens vilkår i Danmark – En undersøgelse foretaget i samarbejde mellem DIF og DGI. Fokus på golf*

DGU (2003): *Sådan stifter man og anlægger en golfbane*.

DGU (2004) *Virksomhedsplan 2005-2007*

DGU (2006): *Virksomhedsplan 2007-2009*

DGU (2007): *Årsberetning 2006*

Golf 20/20 (2002): *The Golf Economy Report*

Golfliv – Golfmagasin for Smørum Golfcenter, marts 2007: *Golf i fremtiden*

KPMG (2006): *Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Benchmark indicators and performance of golf courses in the EMA region*

KPMG (2006): *Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Regional report: Benchmark indicators and performance of golf courses in Northern Europe*

KPMG (2006): *Golf Course Development Cost Survey: from North Cape to Cape Town*

Lubker Golf Resort (2006): *Salgsprospekt*

Skov- og Naturstyrelsen (2006): *Lokalisering af golfbaner*

Internetsider

Dif.dk: 'Idrætten i tal'

http://www.dif.dk/index/idraettenital-medlemstal-3.htm?orderby=l_alt&opdeling=Forbund&aar=1991&amt=

Dgu.org: 'Golfspillet': 'Golfens historie'

<http://www.dgu.org/golfspillet/golfenshistorie>

Dgulus.org: 'Bag om DGU': 'Golfen i tal': 'Medlemsstatistik'

<http://www.dguplus.org/bagomdgu/golfenital/medlemsstatistik>

Dgulus.org: 'Bag om DGU': 'Golfen i tal': 'Medlemsstatistik' '1997'

<http://www.dguplus.org/media/67465/Medlemsstatistik1997.pdf>

Dguplus.org: 'Bag om DGU': 'Golfen i tal'

<http://www.dguplus.org/bagomdgu/golfenital>

Dguplus.org: 'Bag om DGU': 'Arbejdsområder'

<http://www.dguplus.org/bagomdgu/arbejdsomrader>

Dtftennis.dk: 'Om DTF': 'DTF's medlemstal'

<http://www.dtftennis.dk/default.lasso?section=24&page=6101> og Dansk Sejlunion

Fpg.dk: 'Historie'

<http://www.fpg.dk/>

Gb4.dk

<http://www.gb4.dk>

Golf.se: 'Statistik': 'Metlemsutvikling'

http://sgf.golf.se/extra/pod/?action=pod_show&id=423&module_instance=1

Golfgroupltd.com: 'Books & Writings': 'Who invented golf?'

http://www.golfgroupltd.com/writings/who_invented_golf.html

Golfidanmark.dk

<http://www.golfidanmark.dk>

Golfika.com: 'History – Origins of the game'

http://www.golfika.com/hisgen_e.html

Golfika.com: 'History – Origins of the game': 'Modern game of Chole'

http://www.golfika.com/chole_e.html

Golf-information.info: 'Golf History': 'Chole & Pall Mall'

<http://www.golf-information.info/chole-mail-kolven.html>

Golfstedet.dk: 'Historie'

<http://www.golfstedet.dk/Golf%20historie.htm>

LOA-fonden.dk: 'Facilitetsdatabase'

<http://www.loa-fonden.dk/template/t16.php?menuId=27>

Lysholtparken.dk

<http://www.lysholtparken.dk>

Lubker.com

<http://www.lubker.com>

Royalgolf.dk

<http://www.royalgolf.dk/>

Worldgolf.com: 'Library': 'Golf History': 'Battles Lost But A Game Won'

<http://www.worldgolf.com/wglibrary/history/history.html>

Avisartikler

Andersen, Anders Kjærgaard; Nordjyske Stiftstidende 15. februar 2007: *Gigant-projektet blev udtænkt i en lille fiskerhytte*

Dagbladet Køge/Ringsted/Roskilde 4. april 2007: *Golfklubber mangler medlemmer*

Dagbladet Roskilde 4. april 2007: *Sjællandske klubber i modvind*

Farum Avis 23. maj 2006: *Golfklubbens "flagskib" godkendt*

Frederiksborg Amts Avis 16. december 2005: *Byrådet glæder sig over golfplanen*

Højland, Niels; Jyllandsposten 23. januar 2007: *Bløde værdier i Vejle*

Jerichow, Rie; Berlingske Tidende 2. september 2006: *Golf på kasernen*

Kjøller, Egon; Nordjyske Stiftstidende 15. februar 2007: *Dristige iværksættere bag ferieprojektet*

Lund, Michael; Erhvervsavisen 22. marts 2006: *Golf-investor: Sløv sagsbehandling*

Lund, Kenneth; Politiken 2. oktober 2006: *Interview: Hvad er meningen? Hvis man vil have cremen koster det*

Madsen, Carl Christian; Nordjyske Stiftstidende 14. februar 2007: *Milliardsatsning i nordjysk turisme*

Mostrup, Christian; Berlingske Tidende 11. marts 2006: *200 golfbaner i Danmark i 2011*

Skagen Onsdag 21. februar 2007: *Planer om nyt stort feriecenter*

Stilling, Oliver; Politiken 24. september 2006: *Man kan jo håbe man til sidst falder om på banen*

Vejle Amts folkeblad, 16. januar 2007: *Store Planer*

Noter

ⁱ DIF: 'Idrætten i tal'

http://www.dif.dk/index/idraettenital-medlemstal-3.htm?orderby=l_alt&opdeling=Forbund&aar=1991&amt=

ⁱⁱ Egne beregninger på grundlag af tal fra DGU, Danmarks Statistik og Svenska Golfbundet. Golf.se: 'Statistik',

'Metlemsutveckling' http://sgf.golf.se/extra/pod/?action=pod_show&id=423&module_instance=1

ⁱⁱⁱ Her er både tale om registrerede golfspillere i det canadiske golfforbund samt ikke-registrerede golfspillere. Lübker Golf Resort (2006): *Salgsprospekt*

^{iv} KPMG (2006): *Golf Course Development Cost Survey: from North Cape to Cape Town*,

^v Golfstedet.dk: 'Historie'

<http://www.golfstedet.dk/Golf%2ohistorie.htm>

^{vi} Golfstedet.dk: 'Historie'

<http://www.golfstedet.dk/Golf%2ohistorie.htm>

^{vii} DGU.org: 'Golfspillet': 'Golfens historie'

<http://www.dgu.org/golfspillet/golfenshistorie>

^{viii} Golfika.com: 'History – Origins of the game'

http://www.golfika.com/hisgen_e.html

^{ix} http://www.golfika.com/chole_e.html

^x DGU.org: 'Golfspillet': 'Golfens historie'

<http://www.dgu.org/golfspillet/golfenshistorie>

^{xi} Golfika.com: 'History – Origins of the game'

http://www.golfika.com/hisgen_e.html

^{xii} Golfika.com: 'History – Origins of the game'

http://www.golfika.com/hisgen_e.html

^{xiii} Golf-information.info: 'Golf History': 'Chole & Pall Mall'

<http://www.golf-information.info/chole-mail-kolven.html>

^{xiv} Links-begrebet stammer fra det skotske sprog, hvor det bruges til at beskrive kystnære områder med sandbakker.

Man anvender derfor ofte begrebet til at beskrive baner, der ligger op til kysterne.

Worldgolf.com: 'Library': 'Golf History': 'Battles Lost But A Game Won'

<http://www.worldgolf.com/wglibrary/history/history.html>

^{xv} GolfgroupLtd.com: 'Books & Writings': 'Who invented golf?'

http://www.golfgroupLtd.com/writings/who_invented_golf.html

^{xvi} Golfika.com: 'History – Origins of the game'

http://www.golfika.com/hisgen_e.html

^{xvii} <http://www.pgatour.co.za/default.asp?AID=211474>

^{xviii} DGU.org: 'Golfspillet': 'Golfens historie'

<http://www.dgu.org/golfspillet/golfenshistorie>

^{xix} Dreyer, Frederik (1998), side 8

^{xx} Dreyer, Frederik (1998), side 8

^{xxi} Dreyer, Frederik (1998), side 10-11

^{xxii} Dansk Golf nr. 3, 2006, side 126-127

^{xxiii} Klubberne i Aalborg og Århus var også inviteret, men mødte ikke op. Dansk Golf nr. 3, 2006, side 24

^{xxiv} Dansk Golf, nr. 3, 2006, side 18-25, 127

^{xxv} Dansk Golf, nr. 3, 2006, side 129

^{xxvi} En caddie er personen, der bærer køllerne for spilleren

^{xxvii} Dansk Golf, nr. 3, 2006, side 129

^{xxviii} Dette tal dækkede dog over, at visse medlemmer var registreret i flere klubber samtidig og derved talte dobbelt.

^{xxix} Dansk Golf, nr. 3, 2006, side 131

^{xxx} Dansk Golf, nr. 3, 2006, side 131-134

^{xxxi} Dansk Tennis Forbunds hjemmeside <http://www.dtfennis.dk/default.lasso?section=24&page=6101> og Dansk

Sejlunion

^{xxxii} Dansk Golf, nr. 3, 2006, side 134-137 og DGUplus.org: 'Bag om DGU': 'Golfen i tal': 'Medlemsstatistik'

<http://www.dguplus.org/bagomdgu/golfenital/medlemsstatistik>

<http://www.dguplus.org/bagomdgu/golfenital/medlemsstatistik>

^{xxxiii} Nielsen & Caruso (2003), side 25

^{xxxiv} Man havde dog haft nogle enkelte Pay & Play-baner tidligere.

^{xxxv} Interview Karsten Thuen, DGU

^{xxxvi} En række af europæiske turneringer

^{xxxvii} Dansk Golf nr. 3, 2006, side 138

^{xxxviii} Politiken 24. september 2006: "Man kan jo håbe, man til sidst falder om på banen"

^{xxxix} Golfens Sande Værdier: - Golf er en sport for livet, - Golf belønner målrettet træning, - Golf er alsidigt, banen og naturen spiller udfordrende med, - Golf fremmer fysisk og psykisk sundhed, - Golf beskytter natur og miljø og giver gode naturoplevelser, - Golf udøves på lige fod af begge køn og alle aldre, - Golf fremmer medmenneskeligt ansvar, - Golf styrker etisk adfærd, fordi man er sin egen dommer, Golf fodrer god etikette og hensyntagen til andre, - Golf stiller krav til ansvarlighed. Kilde: Dansk Golf, nr. 3 2006, side 138

^{xl} Interview med Karsten Thuen, DGU og DGUplus.org: 'Bag om DGU': 'Arbejdsområder'

<http://www.dguplus.org/bagomdgu/arbejdsomrader>

^{xli} Se forklaring på handicap i bilagene

^{xlii} Endvidere tillader DGU-kortet, at medlemmet kan spille på alle registrerede baner under den Europæiske Golf Association (EGA), som DGU er medlem af.

^{xliiii} Typisk ser man dog, at mange baner har bestemte begrænsninger i mulighederne for at spille greenfee.

Eksempelvis kan der være krav om maksimum tilladte handicap eller banen være lukket for greenfee-gæster på bestemte tidspunkter.

^{xliv} Ifølge DGU var 34 ud af 152 klubber i 2004 hjemme på privatejede baner. I 2006 havde 69 ud af 16 klubber hjemme på privatejede baner. DGU (2004): *Virksomhedsplan 2005-2007* og DGU (2006): *Virksomhedsplan 2007-2009*

^{xlv} Blandt disse syv klubber er Golf Club Danois i Frankrig samt to baner i Grønland. DGU (2003): *Sådan stifter man og anlægger en golfbane.*

^{xlvi} Gennem en ændring af vedtægterne i 2004 tillod DGU flere klubber at have tilhørsforhold på samme anlæg. Indtil videre har dette kun resulteret i, at Smørum Golfcenter har fået mere end én klub tilknyttet.

^{xlvii} Interview med Karsten Thuen, DGU.

^{xlviii} LOA-fonden.dk: 'Facilitetsdatabase'

<http://www.loa-fonden.dk/template/t16.php?menuid=27>

^{xlix} Dansk Golf nr. 6, 2006, side 111

ⁱ DGI og DIF (2004): *Foreningsidrættens vilkår i Danmark – En undersøgelse foretaget i samarbejde mellem DIF og DGI. Fokus på golf.*

ⁱⁱ KPMG (2006): *Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Regional report: Benchmark indicators and performance of golf courses in Northern Europe*

ⁱⁱⁱ Spillere, der er fulgyldige medlemmer af en klub i geografisk nærhed, men som måske ofte er på ferie i en anden egn kan være langdistance-medlemmer i en klub i denne egn. Betaler derfor et nedsat kontingent. Kan også forekomme at en spiller flytter X antal km fra sin klub og derfor kan blive "omdøbt" til langdistance-medlem.

ⁱⁱⁱⁱ DGI og DIF (2004): *Foreningsidrættens vilkår i Danmark – En undersøgelse foretaget i samarbejde mellem DIF og DGI. Fokus på golf.*

^{lv} DGU (2006): *Virksomhedsplan 2007-2009*

^{lv} DGU.org: 'Golfen i tal'

<http://www.dguplus.org/bagomdgu/golfenital>

^{lvi} DGU (2007): *Årsberetning 2006*

^{lvii} Bille m. fl.: (2005): *Danskernes kultur- og fritidsaktiviteter 2004 – med udviklingslinjer tilbage til*

^{lviii} DIF.dk: 'For presse': 'Idrætten i tal': 'Medlemstal'

<http://www.dif.dk/OmDIF/Forside/Idraetten%20i%20tal/Medlemstal.aspx>

^{lix} Tallet varierer en smule fra DGU's officielle medlemstal fra dette år, da der i disse beregninger ikke er medtaget langdistancemedlemmer, som allerede er medlemmer af andre klubber.

^{lx} KPMG (2006): *Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Regional report: Benchmark indicators and performance of golf courses in Northern Europe*

^{lxi} Dansk Golf, nr. 1 2006

-
- ^{bii} Undersøgelsen ” *Danskerne kultur- og fritidsvaner*” rummer endvidere en vis usikkerhed i spørgemetoden, da det er op til den enkelte at definere, hvad der ligger i ’regelmæssigt’. Dermed er der risiko for at medtage personer, der opfatter sig selv som golfspillere på trods af, at de sjældent udøver aktiviteten.
- ^{biii} KPMG (2006): *Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Benchmark indicators and performance of golf courses in the EMA region*
- ^{lxiv} DGUplus.org: ’Bag om DGU’: ’Golfen i tal’
<http://www.dguplus.org/bagomdgu/golfenital>
- ^{lxv} DGUplus.org: ’Bag om DGU’: ’Golfen i tal’
<http://www.dguplus.org/bagomdgu/golfenital>
- ^{lxvi} AMU Nordjylland, Roskilde Tekniske Skole og Dalum Uddannelsescenter.
- ^{lxvii} Interview med Lars Steen Pedersen, LSP Resolve.
- ^{lxviii} Dansk Golf, nr. 1 2007
- ^{lxix} Denne fordeling stemmer fint overens med den som formanden for FPG, Peter Arendorff, gav til udtryk. Han pegede på, at ca. 50 % af omsætningen kom fra klubben.
- ^{lxx} Til sammenligning fandt KPMG i 2006, at omsætningen i de danske klubber var 525.191 EUR, svarende til ca. 3,9 mio. kr. Hertil bemærker KPMG dog, at der var meget få respondenter i Danmark, og tallet derfor kun er indikativt. (KPMG 2006)
- ^{lxxi} DGI og DIF (2004): *Foreningsidrættens vilkår i Danmark – En undersøgelse foretaget i samarbejde mellem DIF og DGI. Fokus på golf.*
- ^{lxxii} Omfatter Island, Norge, Sverige, Finland og Danmark.
- ^{lxxiii} Interview med Peter Arendorff, FPG
- ^{lxxiv} DGU (2007): *Årsberetning 2006*
- ^{lxxv} Arendorff, Peter (2006): *Hvordan vurderes kapacitet og behov for nye golfbaner*
- ^{lxxvi} Arendorff, Peter (2006): *Hvordan vurderes kapacitet og behov for nye golfbaner*
- ^{lxxvii} KPMG anfører dog, at kapacitetsudnyttelsen er beregnet på relativt få kommunalt ejede anlæg.
- ^{lxxviii} EMA-regionerne består af Europa, Mellemøsten og Afrika.
- ^{lxxix} Interview med Lars Steen Pedersen, LSP Resolve
- ^{lxxx} Se også <http://www.golf2020.com/index.asp>
- ^{lxxxi} Mere om Lübker Golf Resort i bilagene.
- ^{lxxxii} Læs mere om disse projekter i notatets bilag
- ^{lxxxiii} DIF: ’Idrættens i tal’
<http://www.dif.dk/index/idraettenital-medlemstal-3.htm>
- ^{lxxxiv} Dansk Golf, nr. 6 2006, side 111
- ^{lxxxv} DGU (2006): *Virksomhedsplan 2007-2009*
- ^{lxxxvi} DGU (2007): *Årsberetning 2006* og interview med Karsten Thuen, DGU
- ^{lxxxvii} DGU (2004): *Virksomhedsplan 2005-2007* og DGU (2006): *Virksomhedsplan 2007-2009*
- ^{lxxxviii} Dansk Golf nr. 5 2006
- ^{lxxxix} DGI og DIF (2004): *Foreningsidrættens vilkår i Danmark – En undersøgelse foretaget i samarbejde mellem DIF og DGI. Fokus på golf.*
- ^{xc} KPMG (2006): *Golf Benchmark Survey in the EMA region 2006. Regional report: Benchmark indicators and performance of golf courses in Northern Europe*
- ^{xc1} Interview med Karsten Thuen, DGU
- ^{xcii} Interview med Peter Arendorff, FPG
- ^{xciii} Fpg.dk: ’Historie’
<http://www.fpg.dk/>
- ^{xciv} Interview med Karsten Thuen, DGU
- ^{xcv} Interview med Karsten Thuen, DGU
- ^{xcvi} Interview med Karsten Thuen, DGU
- ^{xcvii} Interview med Peter Arendorff, FPG
- ^{xcviii} Interview med Karsten Thuen, DGU
- ^{xcix} Interview med Karsten Thuen, DGU
- ^c Interview med Peter Arendorff, FPG
- ^{ci} Interview med Karsten Thuen, DGU

-
- ^{cii} Egne beregninger på baggrund af udvikling i DGU's medlemstal
- ^{ciii} Arendorff, Peter (2006): *Hvordan vurderes kapacitet og behov for nye golfbaner*
- ^{civ} Golf.se: 'Statistik': 'Metlemsudvikling'
http://sgf.golf.se/extra/pod/?action=pod_show&id=423&module_instance=1
- ^{cv} Arendorff, Peter (2006): *Hvordan vurderes kapacitet og behov for nye golfbaner*
- ^{cvi} Arendorff, Peter (2006): *Hvordan vurderes kapacitet og behov for nye golfbaner*
- ^{cvi} DGU (2006): *Virksomhedsplan 2007-2009*
- ^{cvi} Dansk Golf, nr. 6 2006
- ^{cix} Dagbladet Køge/Ringsted/Roskilde 4. april 2007: *Golfklubber mangler medlemmer* og Dagbladet Roskilde 4. april 2007: *Sjællandske klubber i modvind*
- ^{cx} Dagbladet Køge/Ringsted/Roskilde 4. april 2007: *Golfklubber mangler medlemmer*
- ^{cx} Arendorff, Peter (2006): *Hvordan vurderes kapacitet og behov for nye golfbaner*
- ^{cxii} Dansk Golf nr. 6, 2006, side 111
- ^{cxiii} Skov- og Naturstyrelsen (2006): *Lokalisering af golfbaner*
- ^{cxiv} Golfliv – Golfmagasin for Smørum Golfcenter, marts 2007: *Golf i fremtiden*
- ^{cxv} Interview med konsulent Lars Steen Pedersen
- ^{cxvi} Dansk Golf, nr. 6, 2006, side 111
- ^{cxvii} Nordjyske Stiftstidende 14. februar 2007: *Milliardsatsning i nordjysk turisme*
- ^{cxviii} Skagen Onsdag 21. februar 2007: *Planer om nyt stort feriecenter*
- ^{cxix} Vejle Amts folkeblad, 16. januar 2007: *Store Planer*
- ^{cx} Jyllandsposten 23. januar 2007: *Bløde værdier i Vejle*
- ^{cxii} Lysholtparken.dk
<http://www.lysholtparken.dk>
- ^{cxiii} lubker.com
<http://www.lubker.com>
- ^{cxiii} Royalgolf.dk
<http://www.royalgolf.dk/>
- ^{cxiv} Politiken 24. september 2006: *Man kan jo håbe man til sidst falder om på banen*
- ^{cxv} Ryder Cup er en turnering, der afholdes skiftevis i Europa og USA, hvor de 10 bedste spillere fra Europa hvert andet år dyster mod de 10 bedste spillere fra USA.
- ^{cxvi} Politiken 24. september 2006: *Man kan jo håbe man til sidst falder om på banen*
- ^{cxvii} Politiken 2. oktober 2006: *Interview: Hvad er meningen? Hvis man vil have cremen koster det*
- ^{cxviii} Berlingske Tidende 11. marts 2006: *200 golfbaner i Danmark i 2011*
- ^{cxix} Berlingske Tidende 2. september 2006: *Golf på kasernen*
- ^{cx} Gb4.dk
<http://www.gb4.dk>
- ^{cx} Berlingske Tidende 2. september 2006: *Golf på kasernen*
- ^{cxii} Gb4.dk
<http://www.gb4.dk>
- ^{cxiii} Farum Avis 23. maj 2006: *Golfklubbens "flagskib" godkendt*
- ^{cxiv} Erhvervsavisen 22. marts 2006: *Golf-investor: Sløv sagsbehandling*
- ^{cxv} Interview med Karsten Thuen, DGU.
- ^{cxvi} Frederiksborg Amts Avis 16. december 2005: *Byrådet glæder sig over golfplanen*