



Förbundsstyrelsens yttrande över motion från Hofors GK "Angående tredjepartsprofitering på golfarens bekostnad"

Bakgrund och nuläge

Golfen utvecklas ständigt i Sverige och den följer i hög grad samhällets utveckling. Trenden de senaste åren är tillväxt vad gäller medlemskap i klubbarna, men det så kallade flödet ökar för varje år. Med flödet menas förhållandet mellan nya/återvändande medlemmar och medlemmar som slutar. 2017 fick GOLF Sverige 57 000 nya medlemmar medan 52 000 slutade.

Att flödet ökar bekräftar SGF:s omvärldsanalys de senaste åren att konkurrensen om människors tid och pengar ökar, samt att individerna helt enkelt inte vill binda sig som tidigare vid enstaka aktiviteter. Med sådana preferenser är det förståeligt att för vissa målgrupper är höga medlemsavgifter avskräckande, då man inser att man inte kommer att spela så mycket på hemmabanan. Istället efterfrågas låga fasta avgifter/medlemskap, där man vill lägga pengar på greenfee.

En del golfklubbar konkurrerar mycket aggressivt med priset och erbjuder fullvärdiga medlemskap med låga avgifter, i full förvisning om att dessa medlemmar inte kommer att nyttja anläggningen. Detta har lett till att några golfklubbar som varit skickliga i sin marknadsföring har lockat till sig väldigt många medlemmar. Medlemsantal överstigande 10 000 förekommer vilket bör innebära att omhändertagandet av medlemmarna omöjligen kan uppfyllas. Denna problematik har utretts och diskuterats genom åren, och även behandlats vid FM. Bärande i argumentation är dock att medlemsantalet i en golfklubb inte går att maximera, just för att villkoren för medlemskap grundar sig på allas rätt att vara med i en förening och de skrivningar som finns om öppenheten och välkomnande i SGF:s och RF:s stadgar.

Det är uppenbart att en gammal betalningsmodell (fasta medlemskap för fullt utnyttjande) inte längre fungerar för alla målgrupper i en ny tid. Lösningen borde då vara att greenfeeintäkter ersätter uteblivna medlemsavgifter, men det fungerar dåligt eftersom oräkneliga rabattthäften, greenfeeöverenskommelser och introduktionskort reducerat priset på rörligt spel (greenfee) till långt under vad som krävs. Detta är en ödesfråga för golfporten i



Sverige, att priset för rörligt spel (greenfee) måste höjas då fler människor sannolikt kommer att efterfråga detta i framtiden.

Diskussion

Motionären argumenterar för att den tradition som möjliggjort att golfspelare kunnat gästspela på andra klubbar satts ur spel när vissa klubbar medvetet säljer rätten att spela på andra banor utan att själva bidra till utveckling av golfen. För medlemskap eller associering i SGF kräver därför motionären "att numerären av medlemmarna kan erbjudas spel i rimlig omfattning". Åtgärden skulle enligt motionären leda till att dessa medlemmar spreds ut mer jämnt i Golf sverige utan att begränsa övriga klubbars möjligheter att konkurrera om medlemmar med låga avgifter.

FS förstår argumentet men tror inte att en begränsning leder till någon nämnvärd effekt. Det finns till exempel redan ett stort antal klubbar med mycket låga erbjudanden, och fler funderar på det. Marknadsanpassningen pågår således även om några lyckas bättre. En reglering skulle också ofelbart leda till mycket negativ kritik med efterföljande mediedebatt. Det finns också anledning att fundera över om en begränsning är regelvidrig och inte skulle klara en prövning mot gällande regelverk om konkurrens.

Viktigast är dock att fundera på vilka pengar medlemskap med riktigt låga avgifter ger upphov till. Låt säga att om 50 000 medlemmar har ett så kallat greenfeemedlemskap à 400 kr, så genererar det brutto 20 mkr. När avgifter till SGF och GDF betalats återstår cirka 150 kr, eller 7,5 mkr att fördela i Golf sverige. Detta är rimligen inte en summa som gör någon större skillnad för Sveriges golfklubbar.

Motionären argumenterar vidare för att "golfaktörer anslutna till SGF ska rekommenderas att inte medverka till greenfeerabatter förmedlade av tredje part". Detta tycker FS är ett mycket mer intressant angreppssätt, även om vi bör närma oss frågan med stor försiktighet. Ett faktum är att det spelades 2 600 000 ronder i Golf sverige 2017 mot greenfee i någon form. Om à-priset på varje greenfeerond kunde höjas med 50 kr så skulle golfklubbarnas intäkter öka med 130 mkr. Då samhällstrenderna dessutom antyder att det rörliga spelet kommer att öka är det sannolikt en summa som kommer att öka.

Sammanfattning och ställningstagande

Med diskussionen vill FS belysa att utmaningen för framtiden inte bör handla om att begränsa möjligheterna för målgrupper som inte har möjlighet att spela så mycket. Att reglera att antalet medlemmar i vissa golfklubbar ska begränsas och att överskjutande medlemmar hänvisas till andra klubbar är förståeligt, särskilt om det finns omtanke om individens golfutveckling. Men ambitionen faller om man förstår individens grundläggande



Svenska Golfförbundet

efterfrågan och ambitionen försvåras av att avståndet till hemmaklubben sannolikt ökar. Sen har FS visat i en enkel kalkyl att de pengar som skulle kunna fördelas med en begränsning inte får någon avgörande betydelse för Sveriges klubbar. FS föreslår därför att den delen av motionen avslås.

Avseende greenfeerabatter tycker FS att motionären för ett riktigt resonemang, en uppfattning som delas av många i GOLF Sverige. Det är den enskilda golfklubben som fastställer sina avgifter inklusive rabatter, men FS tycker att det är en av golfens viktigaste framtidsfrågor att värdesäkra de tjänster som golfklubbarna erbjuder. I en enkel kalkyl har FS visat vilka pengar vi diskuterar om det rörliga priset (greenfee) kan höjas. Det är i denna riktning FS vill verka, men det finns många faktorer att ta hänsyn till som till exempel konkurrenslagen och utformningen av alla befintliga samarbeten.

FS vill därför inte gå så långt som att rekommendera "golfaktörer anslutna till SGF att inte medverka till greenfeerabatter förmedlade av tredje part". FS vill istället genom information, seminarier och andra möten aktivt belysa frågeställningarna i syfte att höja kunskapsnivån bland klubbarna. Bättre kunskaper om marknaden och effekter av rabattsystem borde sedan underlätta för klubbarna när de fastställer avgifter. FS föreslår således att även den delen av motionen avslås, men att det samtidigt uppdras till FS att inleda ett aktivt rådgivningsarbete i frågan.

Förbundsstyrelsens förslag till beslut

Förbundsstyrelsen föreslår Förbundsmötet **besluta**

att **avslå motionen**, men att det uppdras till FS att belysa alla frågeställningar kring greenfeerabatter och sedan starta ett aktivt rådgivningsarbete, allt i syfte att stärka de enskilda klubbarnas kunskap om marknaden och effekter av rabattsystem, för att stärka klubbarnas förmåga att höja sina intäkter.