

GOSTA 2018

golfbaanstatistieken



ISBN: 978-90-822613-5-6

GOSTA 2018

Golfbaanstatistieken



Januari 2019

INHOUDSOPGAVE

INLEIDING	5
BAANBEZETTING.....	7
DE GEMIDDELTE EXPLOITATIE VAN EEN GOLFBAAN	9
DE OPBRENGSTEN.....	9
FEE OPBRENGSTEN.....	9
LIDMAATSCHAPSGELDEN & GEMIDDELTE KOSTEN VOOR EEN GOLFSPELER.....	10
OPBRENGSTEN OEFENFACILITEITEN	11
OPBRENGSTEN UIT VERHUUR MATERIALEN	12
VOEDSEL EN DRANKEN	12
PRO-SHOP	14
OVERIGE OPBRENGSTEN	14
KOSTEN	15
PERSONEELSKOSTEN.....	15
GREENKEEPING	17
DE OVERIGE EXPLOITATIEKOSTEN	19
VASTE LASTEN	20
INITIËLE INVESTERING	21
WINST- & VERLIESREKENING.....	22

INLEIDING

Doordat zowel de NVG als de NGF participeren in dit onderzoek, is het mogelijk geweest om alle circa 175 grotere golfbanen en golfclubs in Nederland te benaderen. Horwath HTL heeft 49 enquêtes retour ontvangen die geschikt waren om geheel dan wel gedeeltelijk met de gevraagde gegevens te participeren in het onderzoek. Van deze enquêtes was 24% afkomstig van 9-holes banen, en 55% van 18-holes banen. De overige enquêtes waren afkomstig van 27-holes en grotere banen. Pitch&Putt banen zijn niet meegenomen in dit onderzoek.

De in de enquête gevraagde informatie heeft betrekking op het boekjaar 2017.

Tabel 1. Eigenschappen

	9-holes	18-holes	27-holes (en groter)	Totaal
Aantal deelnemers	12	27	10	49
Type ondergrond:				
Zandgrond	75%	67%	50%	54%
Veen	-	19%	-	17%
Klei	25%	15%	50%	29%
Rechtsvorm				
Private onderneming	33%	33%	60%	39%
Vereniging	67%	44%	20%	45%
Stichting – commercieel	-	4%	10%	4%
Stichting – niet-commercieel	-	15%	10%	10%
Overheid	-	4%	-	2%

In 1995 heeft Horwath HTL het initiatief genomen om in samenwerking met NVG een GOSTA rapport uit te brengen, in navolging van het HOSTA rapport met HOtel STATistieken dat al meer dan 40 jaar door Horwath HTL wordt uitgebracht.

Het onderzoek heeft zes keer eerder plaatsgevonden, voor het laatst in 2010. Door de opgebouwde historie kunnen voorzichtige trendanalyses gemaakt worden. Daarbij dienen de gepresenteerde cijfers met voorzichtigheid gehanteerd te worden, en wel om de volgende redenen.

In de eerste plaats kan niet gegarandeerd worden dat de deelnemers een representatief deel zijn van de totale populatie. Het feit dat de deelnemende golfbanen bereid en in staat waren om de benodigde informatie te leveren, impliceert een goede administratie en hoge mate van professionaliteit. Het mag niet zonder meer verondersteld worden dat alle niet-deelnemende golfbanen hier even ver in zijn.

Ten tweede blijkt dat het ontbreken van een éénduidige definiëring van onderwerpen en het ontbreken van een geaccepteerd uniform boekhoudsysteem voor de exploitatie van golfbanen een éénduidige analyse van de informatie lastig maakt. Dit wordt versterkt door de relatief lange periode van 8 jaar sinds de laatste editie.

Evenals de vorige uitgave, heeft het hoge aantal deelnemers het mogelijk gemaakt om een uitsplitsing te geven van statistieken naar zowel 9-holes als 18-holes golfbanen. Bovendien zijn statistieken over 27-holes banen opgenomen. Door het aantal ingeleverde enquêtes was dit echter slechts in een beperkt aantal gevallen mogelijk.

Door de goede en bijzonder gewaardeerde samenwerking tussen de NVG en de NGF heeft wederom een groot aantal golfbanen deelgenomen aan het onderzoek, waaronder ook veel niet-commerciële banen. Door de verschillen tussen de commerciële en niet-commerciële golfbanen is het in sommige gevallen noodzakelijk geweest hier een onderscheid in aan te brengen. Hierbij moet in het achterhoofd gehouden worden dat verenigingsbanen veelal niet BTW-plichtig zijn. In de tabellen in dit rapport is in alle gevallen uitgegaan van bedragen exclusief BTW. Voor een vergelijking van de kosten en opbrengsten van de golfbaan is dit juist, maar wanneer dit vertaald wordt naar kosten voor de speler moet er rekening mee worden gehouden dat er bij de commerciële banen nog 6% (vanaf 2019 9%) BTW bij komt.

De inhoud van dit zevende GOSTA rapport heeft een vergelijkbare opbouw van de inhoud ten opzichte van de vorige edities. Getracht is om naast de uitwerking van de exploitatiecijfers tevens een kwalitatieve uitwerking op te stellen, die op een aantal zaken wat dieper ingaat.

Horwath HTL bedankt die clubs en exploitanten, die bereid zijn geweest om de gegevens op de gevraagde wijze aan te leveren, alsmede de besturen en directie van de NVG en NGF voor hun onmisbare steun en medewerking.

Horwath HTL

Ewout Hoogendoorn
Managing director

Marco van Bruggen
Senior Consultant

BAANBEZETTING

De systematiek om de maximale en werkelijke bezetting te kunnen vaststellen is licht gewijzigd ten opzichte van het voorgaande GOSTA rapport. De meeste golfbanen bieden de mogelijkheid om 9-holes rondes of 18-holes rondes te spelen. De maximale capaciteit voor rondes van 9 holes op een 9-holes golfbaan is berekend door uit te gaan van het aantal dagen per jaar en het aantal uren per dag dat gespeeld kan worden. Dit laatste is gedaan op basis van gemiddelden per maand voor zonsopgang en zonsondergang, gecombineerd met de gemiddelde duur van een ronde van 2,25 uur voor 9 holes. Het maximale aantal rondes is berekend op basis van flights van vier spelers, die elke tien minuten vertrekken. Een 18-holes ronde kan worden gezien als gelijk aan twee 9-holes rondes.

Wanneer deze systematiek wordt gebruikt, kan een 18-holes golfbaan in feite worden gezien als twee 9-holes golfbanen die naast elkaar worden gebruikt. Dit betekent dat de capaciteit van een 18-holes golfbaan twee maal zo groot is als die van een 9-holes golfbaan. De capaciteit van een 27-holes golfbaan is daarmee drie maal zo groot als die van een 9-holes baan.

Tabel 2. Berekening maximum capaciteit golfbanen

Maand	Dagen	Eerste start	Laatste start	Uren per dag	9-holes rondes per dag	Maximum # 9-holes rondes (9-holes baan)	Capaciteit in 9-holes rondes		
							9-holes baan	18-holes baan	27-holes baan
Januari	23	8.45	14.45	6.00	148	3.404	3.404	6.808	10.212
Februari	20	8.00	15.45	7.45	186	3.720	3.720	7.440	11.160
Maart	31	7.15	16.30	9.15	222	6.882	6.882	13.764	20.646
April	30	7.00	18.15	11.15	270	8.100	8.100	16.200	24.300
Mei	31	7.00	19.15	12.15	294	9.114	9.114	18.228	27.342
Juni	30	7.00	19.45	12.45	306	9.180	9.180	18.360	27.540
Juli	31	7.00	19.45	12.45	306	9.486	9.486	18.972	28.458
Augustus	31	7.00	18.45	11.45	282	8.742	8.742	17.484	26.226
September	30	7.30	17.45	10.15	246	7.380	7.380	14.760	22.140
Oktober	31	8.00	16.15	8.15	198	6.138	6.138	12.276	18.414
November	22	9.00	15.45	6.45	162	3.564	3.564	7.128	10.692
December	23	9.00	14.45	5.45	138	3.174	3.174	6.348	9.522
Jaar	333					78.884	78.884	157.768	236.652

Aangetekend moet worden dat het berekende maximum theoretisch is, en voor individuele golfbanen niet alleen beïnvloed kan worden door weer, maabeleid, onderhoudsregime, marshalling, loopafstanden etc., maar ook door de verschillen in aangeboden speelvormen. Wanneer bijvoorbeeld veel zogenaamde 'shotgunwedstrijden' worden gespeeld, waarbij tegelijk wordt gestart op iedere hole, heeft dit invloed op het maximale aantal mogelijke rondes.

Bij het vaststellen van de werkelijke bezetting is uitgegaan van het gemiddeld aantal 9-holes rondes dat gelopen is op de deelnemende golfbanen. Dit betekent dat de bezetting van commerciële 18-holes banen in 2017 40% was, terwijl dit in 2008 nog 54% was. De 18-holes verenigingsbanen laten een daling zien van 38% in 2008 tot 35% in 2017.

De cijfers in tabel 3 geven een beeld van de verdeling van de verschillende marktsegmenten, die verantwoordelijk zijn voor de baanbezetting. Conform de verwachtingen zien we dat verenigingsbanen een groter aandeel leden en met name wedstrijden hebben dan commerciële banen. Commerciële banen blijken relatief meer te worden gebruikt door greenfee spelers.

Tabel 3. Marktsegmentatie en baanbezetting 2017

	9-holes				18-holes				27-holes	
	Clubs		Comm.		Clubs		Comm.		#	%
	#	%	#	%	#	%	#	%		
Leden	17.000	54	15.400	56	38.100	61	35.400	51	60.800	67
Wedstrijden	11.500	36	4.800	17	10.500	17	10.400	15	16.100	18
Greenfees	2.800	9	6.100	22	7.200	12	10.200	15	7.300	8
Events	100	0	1.000	4	1.400	2	1.500	2	1.900	2
Overig	200	1	300	1	4.800	8	12.400	18	4.400	5
Totaal	31.600	100	27.600	100	62.000	100	69.900	100	90.500	100
Baanbezetting	40%		35%		39%		44%		38%	

= aantal 9-holes rondes

% = percentage totaal aantal rondes

DE GEMIDDELDE EXPLOITATIE VAN EEN GOLFBAAN

In dit rapport is een onderverdeling gemaakt naar een drietal hoofdposten binnen de Winst & Verliesrekeningen, te weten Opbrengsten, Kosten en Vaste lasten. Waar mogelijk is een verdere uitsplitsing gemaakt binnen de verschillende hoofdposten. De Winst & Verliesrekeningen zijn vooral opgesteld aan de hand van de aangeleverde exploitatiecijfers van zowel 9-holes als 18-holes golfbanen. Het neemt echter niet weg, dat ook bij het opstellen van deze Winst- en Verliesrekening gebruik is gemaakt van aannames. De gepresenteerde cijfers dienen dan ook met de nodige voorzichtigheid geïnterpreteerd te worden. De omzet- en kostencijfers hebben betrekking op het boekjaar 2017.

DE OPBRENGSTEN

Fee opbrengsten

De fee opbrengsten bestaan uit de opbrengsten uit lidmaatschapsgelden en greenfees.

Indien een opsplitsing wordt gemaakt naar de fee inkomsten afkomstig van leden en niet-leden ontstaat het volgende beeld (tabel 4).

Tabel 4. Gemiddelde fee opbrengsten 9- en 18-holes banen in € x 1,000

Categorie	9-holes		18-holes		27-holes
	Club	Comm.	Club	Comm.	
Entreegelden	4	0	48	3	34
Individuele leden	236	217	805	471	1.068
Bedrijfsleden	7	77	71	124	130
Beperkt speelrecht	-	-	9	19	7
Jaarkaart	-	67	11	66	5
Handicapregistratie	3	3	8	7	4
Juniorleden	4	3	10	5	5
Overige leden	60	7	11	14	91
Totaal lidmaatschapsgelden	314	374	973	709	1.344
Greenfees	48	135	116	214	164
Strippenkaarten	-	2	7	11	-
Events	1	9	32	26	104
Overige fees	7	-	4	15	13
Totaal greenfees	56	146	159	266	281
Totaal fee opbrengsten	371	520	1.132	975	1.625

Uitgaande van de baanbezetting en marktsegmentatie in tabel 3, kan het aantal rondes verdeeld worden in aantallen rondes van leden, greenfee-spelers en events. Gecombineerd met de fee-opbrengsten in tabel 4 is dan de gemiddelde opbrengst per ronde te bepalen. Dit betreft de werkelijk gerealiseerde opbrengsten, niet de gepubliceerde prijzen. Voor events is dit bijvoorbeeld gebaseerd op het werkelijke capaciteitsverbruik en is dit niet gelijk aan de kosten per persoon.

Tabel 5. **Gemiddelde fee per 9-holes ronde (in €)**

	9-holes		18-holes		27-holes
	Club	Comm.	Club	Comm.	
Fee per ronde – leden	15	19	20	16	18
Fee per ronde – greenfees	18	23	17	22	23
Fee per ronde – events	13	9	23	18	21

Uit tabel 5 blijkt dat op de meeste type banen de fee-opbrengsten per ronde voor niet-leden hoger liggen dan voor leden. De fees per 9-holes ronde zijn over het algemeen lager op 9-holes banen dan op 18-holes en 27-holes banen.

Lidmaatschapsgelden & gemiddelde kosten voor een golfspeler

Het gemiddelde aantal leden is 550 voor een 9-holes baan, 950 voor een 18-holes baan en 1.350 voor een 27-holes baan. Voor een clublid bestaan de kosten uit drie verschillende posten. De kosten met betrekking tot aandelen/obligaties en de entrance fee om lid te worden van een vereniging, vervolgens de jaarlijkse kosten om te mogen spelen en tenslotte de te maken kosten voor bv. lessen en materialen. De eerste posten zijn weergegeven in tabel 6.

Tabel 6. **Lidmaatschapstarieven in €**

	9-holes			18-holes			27-holes		
	Min.	Gem.	Max.	Min.	Gem.	Max.	Min.	Gem.	Max.
Aandelen	800	800	800	700	3.200	15.000	2.250	3.400	4.500
Entreegeld	150	350	650	100	1.700	5.500	250	3.000	6.500
Jaarlijkse fees	250	700	1.150	900	1.200	1.650	950	1.150	1.400

Voor niet-leden worden de kosten voornamelijk gevormd door greenfees. Onderstaande tabel geeft de gepubliceerde greenfees weer, die kunnen afwijken van de werkelijk behaalde opbrengst per 9-holes ronde.

Tabel 7. **Gemiddelde greenfees in €.**

Type baan	Week		Weekend	
	Club	Comm.	Club	Comm.
9-holes	34	52	36	55
18-holes	60	55	60	60
27-holes	70	54	70	64

De gemiddelde greenfees liggen in de weekeinden op alle golfbanen hoger dan door de weeks. Op commerciële banen zijn de fees in het weekeinde gemiddeld 6% tot 19% hoger. Op verenigingsbanen is het verschil 3% tot 8%. Bij 18-holes en 27-holes banen zien we dat de greenfees bij verenigingsbanen hoger liggen dan bij commerciële banen.

Opbrengsten oefenfaciliteiten

Deze opbrengstenpost heeft een tweeledig karakter. Enerzijds bestaat zij uit de opbrengsten uit toegang tot bijvoorbeeld de driving range. Anderzijds zijn hieronder eveneens de opbrengsten van ballenautomaten opgenomen.

Tabel 8. **Gemiddelde omzet trainingfaciliteiten in €**

Categorie	9-holes		18-holes	
	Club	Comm.	Club	Comm.
Driving range fees	-	-	5.300	6.600
Ballenautomaat	7.700	33.200	16.400	27.500
Totaal	7.700	33.200	21.700	34.100

De meeste 9-holes golfbanen rekenen geen entree voor de driving range, maar halen alle omzet uit de ballenautomaat. Het aantal ballen dat de ballenautomaat op de driving range verstrekt loopt sterk uiteen. Gemiddeld worden 18 ballen verkregen voor € 1.

Opbrengsten uit verhuur materialen

Onder de verhuur van materialen wordt verstaan de opbrengst die voortvloeit uit de verhuur van buggies, trolleys en clubs.

Tabel 9. Gemiddelde omzet verhuur materialen in €

Categories	Totaal omzet verhuur materialen				
	9-holes		18-holes		27-holes
	Club	Comm.	Club	Comm.	
Buggies	1.800	10.200	2.600	13.200	12.500
Trolleys	-	400	100	1.400	600
Clubs	-	400	100	300	400
Overig	5.000	-	18.000	4.300	7.000
Totaal	6.800	11.000	20.800	19.200	20.500

Voedsel en dranken

Bijna alle golfbanen in dit onderzoek bieden een vorm van F&B faciliteiten. De meerderheid van de verenigingsbanen die deelnemen aan dit onderzoek heeft de voedsel en dranken (F&B) faciliteiten verhuurd aan derden.

Tabel 10. Indicatieve F&B prijzen in €

	9-holes		18-holes		27-holes	
	Club	Comm.	Club	Comm.	Club	Comm.
Glas bier	2,20	2,00	2,80	2,20	2,30	2,30
Kop koffie	1,70	2,30	2,10	2,00	2,30	2,00
Dagmenu	15,80	15,50	14,40	14,10	15,00	14,20

Tabel 11 geeft de gemiddelde opbrengsten en kosten weer van de F&B faciliteiten. Aangetekend moet hierbij worden dat deze cijfers gebaseerd zijn op het relatief kleine aantal golfbanen dat de F&B faciliteiten in eigen beheer heeft. Voor de gemiddelde Winst- & Verliesrekening is er daarom van uitgegaan dat de niet-verhuurde F&B faciliteiten representatief zijn voor zowel de commerciële banen als de verenigingsbanen. Duidelijk is wel dat op de 18-holes golfbanen hogere omzetten worden behaald. Inkoopkosten zijn ongeveer 32% tot 39% van de afdelingsomzet. Personeelskosten variëren van 36% tot 43%. Het afdelingsresultaat is het verschil van F&B opbrengsten en kosten die direct zijn gerelateerd aan F&B, dus zonder marketing-, administratie-, directie- of huisvestingskosten. Tabel 12 laat zien dat het afdelingsresultaat 22% is bij 18-holes banen, terwijl de 9-holes banen een resultaat van 21% van de omzet laten zien. Wanneer de F&B-faciliteiten 7 dagen in de week geopend moeten worden gehouden, met vaak onrendabele openingstijden, is dat voor veel banen een bijzondere opgave. Immers, het aantal bezoekers is volledig afhankelijk van het baanbezoek en er zijn vaak weinig andere mogelijkheden om omzet te genereren. De personeelslasten lopen wel gewoon door, en kunnen daarom voor een aanzienlijk deel als vaste lasten worden gezien. Desondanks is een aantal golfbanen in staat een winstgevende F&B afdeling te exploiteren.

Tabel 11. Gemiddelde omzet F&B faciliteiten in €

Categorie	9-holes		18-holes	
	In €	In %	In €	In %
Omzet voedsel	207.000	50%	279.000	47%
Omzet dranken	175.000	42%	306.000	52%
Huur vergaderruimte	8.000	2%	5.000	1%
Niet-golfgerelateerde feesten/partijen	23.000	6%	3.000	0%
Totaal	413.000	100%	593.000	100%

Tabel 12. Gemiddelde kosten F&B faciliteiten in €

Categorie	9-holes		18-holes	
	In €	In %	In €	In %
Inkoop voedsel	72.000	18%	106.000	18%
Inkoop dranken	87.000	21%	86.000	15%
Totaal inkoopkosten	159.000	39%	193.000	32%
Bruto marge	254.000	61%	401.000	68%
Personeelskosten	149.000	36%	253.000	43%
Overige kosten	17.000	4%	19.000	3%
Afdelingsresultaat	88.000	21%	129.000	22%

Pro-shop

Net als bij de F&B faciliteiten zien we de pro-shop op de golfbanen merendeels verpacht worden; vrijwel alleen de 18-holes en 27-holes commerciële banen exploiteren zelf de pro-shop. Tabel 13 is om deze reden alleen gebaseerd op deze banen. Voor de gemiddelde Winst- & Verliesrekening wordt ervan uitgegaan dat deze faciliteiten bij alle banen in eigen beheer zijn.

Tabel 13. Gemiddelde omzet en inkoopkosten pro-shop op commerciële banen in €

Categorie	18-holes		27-holes	
	In €	In %	In €	In %
Omzet	72.400	100%	133.300	100%
Inkoopkosten	49.300	68%	98.100	74%
Overige kosten	2.400	3%	4.800	4%
Marge	20.600	29%	30.400	23%

De inkoopkosten van de pro-shop bedroegen in 2017 gemiddeld 68% tot 74%.

Overige opbrengsten

De opbrengstenpost 'overige opbrengsten' wordt voor een belangrijk deel bepaald door de inkomsten uit sponsor- en advertentiegelden. Tabel 14 laat zien dat de gemiddelde opbrengsten voor een 18-holes golfbaan uit sponsoring en advertentiegelden sterk verschillen tussen commerciële en verenigingsbanen. Ook hier moet worden gesteld dat de cijfers met voorzichtigheid moeten worden gehanteerd.

Tabel 14. Gemiddelde overige omzetten in €

Categorie	9-holes		18-holes	
	Club	Comm.	Club	Comm.
Sponsoring	13.800	18.800	46.900	26.700
Advertentiegelden	2.400	13.700	1.600	1.000
Verhuur	22.700	38.400	43.400	72.100
Overige opbrengsten	6.000	31.600	13.300	52.200
Totaal	44.900	102.500	105.200	152.000

KOSTEN***Personeelskosten***

Tabel 15 laat zien dat het aantal personeelsleden substantieel verschilt tussen commerciële en verenigingsbanen. De Full Time Equivalenten zijn exclusief personeel van het clubhuis en horeca. Omdat aangenomen wordt dat deze verhuurd zijn, komen deze personeelskosten niet voor op de Winst- en Verliesrekening van de golfbaan. Dit geldt ook voor de pros, waarvan wordt aangenomen dat zij niet in loondienst van de golfbaan zijn. Voor onderhoud en greenkeepers wordt daarentegen aangenomen dat deze in dienst van de baan zijn.

Tabel 15. **Gemiddeld aantal personeelsleden (Full Time Equivalenten)**

Personeel	9-holes		18-holes	
	Club	Comm.	Club	Comm.
Clubhuis / F&B	4,3	4,3	7,2	7,2
Caddymaster/ receptie	-	1,0	1,2	1,9
Pros (in loondienst)	-	-	-	-
Adm. & management	0,8	1,5	1,8	1,9
Sales & marketing	-	0,5	0,2	1,3
Onderhoud	2,3	2,5	5,5	4,5
Totaal	7,4	9,8	15,9	16,8

De personeelskosten worden in onderstaande tabel weergegeven. De kosten voor onderhoud zijn de grootste kostenpost. Andere belangrijke kostenposten zijn de kosten voor management en – op commerciële banen – sales & marketing. De personeelskosten voor clubhuis / F&B en de pro-shop zijn op nul gesteld, omdat aangenomen wordt dat deze faciliteiten zijn verhuurd. De meeste golfbanen hebben geen personeelskosten voor pro's, omdat in Nederland de meeste pro's niet in dienst van de baan zijn.

Voor de gemiddelde exploitatie van een 9-holes verenigingsbaan zijn de eventuele kosten voor catering- en shoppersoneel buiten beschouwing gelaten, daar er in de gekozen opzet van uit is gegaan, dat deze activiteiten met bijbehorende personeelskosten zijn uitbesteed. Op commerciële banen daarentegen worden de F&B faciliteiten meestal geëxploiteerd door de golfbaan en bevat de Winst- en Verliesrekening derhalve wel personeelskosten voor F&B.

Tabel 16. **Personeelskosten in €**

Personeelskosten	9-holes		18-holes	
	Club	Comm.	Club	Comm.
Clubhuis / F&B	149.000	149.000	253.000	253.000
Receptie	-	48.800	58.600	77.300
Professionals	-	-	-	-
Administratie & Beheer	36.100	64.100	92.800	90.700
Sales & Marketing	-	24.700	10.800	53.200
Greenkeepers	122.000	122.300	279.000	227.300
Totaal	307.100	408.900	694.200	701.500

Greenkeeping

De paragraaf greenkeeping bestaat uit twee gedeelten. Enerzijds wordt ingegaan op de te verrichten onderhoudswerkzaamheden aan de baan, terwijl anderzijds een beeld wordt geschetst van de gemiddelde kosten die jaarlijks gemaakt worden voor greenkeeping en onderhoud.

Tabel 17. **Onderhoud in # keren per week**

	Maaien greens	Maaien fairways	Maaien tees
9-holes	4,4	2,1	2,2
18-holes	5,5	2,4	2,3
27-holes	5,3	2,6	2,8

Het merendeel van de 9-holes en 27-holes banen heeft de greenkeeping werkzaamheden uitbesteed. De meeste 18-holes banen voeren deze werkzaamheden echter in eigen beheer uit. Voor de gemiddelde winst- en verliesrekening wordt aangenomen dat alle greenkeeping werkzaamheden zijn uitbesteed.

Tabel 18. **Greenkeeping**

	Eigen beheer	Gedeeltelijk uitbesteed	Uitbesteed
9-holes	30%	20%	50%
18-holes	57%	0%	43%
27-holes	33%	22%	44%

De onderhoudskosten van de golfbaan zijn nader gespecificeerd in tabel 20. Niet opgenomen zijn personeelskosten van onderhoud in eigen beheer (zie tabel 16) en lease-/afschrijvingskosten machines. Golfbanen die het onderhoud (vrijwel) volledig hebben uitbesteed zijn hierbij buiten beschouwing gelaten.

Tabel 19. **Onderhoudskosten in €**

Categorie	9-holes		18-holes	
	Club	Comm.	Club	Comm.
Grondstoffen	7.300	24.900	35.700	49.600
Brandstof machines	1.300	6.600	15.100	16.100
Onderhoudskosten machines	4.500	18.000	23.000	36.200
Uitbesteed werk	13.300	10.200	32.900	32.200
Voorziening groot onderhoud	13.400	24.800	44.300	52.300
Overig	11.700	12.600	13.900	14.100
Totaal	51.500	97.200	164.900	201.200

De overige exploitatiekosten

Met betrekking tot de overige exploitatiekosten is de kostenopbouw weergegeven in tabel 21. Onder 'Overig' zijn ook de overige kosten van clubhuis en proshop opgenomen.

Tabel 20. Overige exploitatiekosten in €

Categorie	9-holes		18-holes	
	Club	Comm.	Club	Comm.
Schoonmaakkosten	8.100	17.200	27.800	32.400
Energie	12.100	20.300	25.500	33.800
Verkoopkosten	1.500	22.900	3.100	29.100
Bedrijfsverzekeringen	4.200	13.500	19.000	13.200
Accountantskosten	2.500	8.000	10.100	13.800
Automatisering	4.400	18.700	13.200	18.900
Telefoonkosten	1.100	1.700	3.500	4.300
Bedrijfsafval	1.000	5.800	3.000	5.100
Overig	18.500	46.200	60.500	55.900
Totaal	53.400	154.300	165.700	206.500

Vaste Lasten

De vaste lasten zijn kosten die onafhankelijk zijn van de exploitatie, zoals belastingen, huur en erfpachtcanon.

Tabel 21. Vaste lasten in €

Categorie	9-holes		18-holes	
	Club	Comm.	Club	Comm.
Huren, w.o. gebouwen, erfpacht	26.800	114.100	84.000	173.200
OZB	2.700	1.000	9.800	8.800
Overige belastingen	1.500	2.200	2.000	3.200
Overige lasten	9.000	4.800	18.100	5.100
Totaal	40.000	122.100	119.300	190.600

Initiële investering

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de initiële investering in 9-holes, 18-holes en 27-holes golfbanen.

Tabel 22. **Gemiddelde leeftijd en initiële investering**

	9-holes	18-holes	27-holes
Initiële grondinvestering	190.000	666.000	501.000
Initiële aanlegkosten	505.000	1.557.000	1.068.000
Initiële investering machines	67.000	292.000	165.000
Initiële investering gebouwen	495.000	1.014.000	1.881.000
Initiële investering overig	36.000	241.000	238.000
Totale initiële investering in €	1.292.000	3.770.000	3.853.000
Gemiddelde leeftijd golfbaan	25 jaar	27 jaar	21 jaar

WINST- & VERLIESREKENING

De omzetten en kosten zijn samengevat in de onderstaande winst- en verliesrekeningen.

Tabel 23. Gemiddelde winst- en verliesrekening

Omzet	Bedragen in € x 1.000				In % van totaal omzet			
	9-holes		18-holes		9-holes		18-holes	
	Club	Comm.	Club	Comm.	Club	Comm.	Club	Comm.
Omzet fees	371	520	1.132	975	42	47	58	53
Omzet trainingfaciliteiten	8	33	22	34	1	3	1	2
Verhuur materialen	7	11	21	19	1	1	1	1
F&B omzet	413	413	593	593	47	37	30	32
Proshop	36	36	72	72	4	3	4	4
Overige omzet	45	102	105	152	5	9	5	8
Totaal omzet	880	1.115	1.945	1.845	100	100	100	100
Kosten					-	-	-	-
Inkoop	184	184	242	242	21	17	12	13
Personeelskosten	307	409	694	702	35	37	36	38
Onderhoudskosten	52	97	165	201	6	9	8	11
Overige kosten	53	154	166	206	6	14	9	11
Totaal kosten	596	844	1.267	1.351	68	76	65	73
Bedrijfsresultaat	284	271	678	494	32	24	35	27
Vaste lasten	40	122	119	191	5	11	6	10
EBITDA	244	149	559	303	28	13	29	16

EBITDA = Earnings Before Interest, Tax, Depreciation & Amortization

Op basis van de totale kosten weergegeven in tabel 24, en rekening houdend met opbrengsten die niet ronde-gerelateerd zijn, is het mogelijk om de gemiddelde kostprijs per ronde te berekenen, zoals weergegeven in tabel 26. De kostprijs per ronde wordt bepaald door de totale kosten minus de niet ronde-gerelateerde opbrengsten te delen door het totaal aantal gespeelde rondes. De gemiddelde kostprijs per 9-holes ronde op een 9-holes baan is op een verenigingsbaan € 8 en op een commerciële baan € 18. Op zowel een 18-holes verenigingsbaan als een 18-holes commerciële baan is de kostprijs per 9-holes ronde € 12.

Tabel 24. **Gemiddelde kostprijs per ronde (in €)**

	9-holes		18-holes	
	Club	Comm.	Club	Comm.
Fee opbrengsten per ronde	12	19	18	14
Totaal omzet per ronde	14	24	21	17
Kostprijs per ronde	8	18	12	12

Deze publicatie is uitgebracht door:**Horwath HTL**

Van Hengellaan 2
1217 AS HILVERSUM
NEDERLAND
Tel: 035-7732605

Exemplaren zijn te bestellen via de website: www.HorwathHTL.nl.

Voor meer informatie over deze publicatie neemt u contact op met:

Drs. E.G. Hoogendoorn:

hoogendoorn@HorwathHTL.nl

M.C. van Bruggen

vanbruggen@HorwathHTL.nl

Over de auteurs

Ewout Hoogendoorn is managing director van Horwath HTL. Ewout heeft ruim 35 jaar ervaring in projectmanagement, het ontwikkelen en implementeren van strategieën, marktonderzoek, advieswerkzaamheden en transactiediensten. Hij heeft zijn ervaring opgebouwd in de volgende sectoren: bouw, managementadvies en gastvrijheidsbranche.

Marco van Bruggen is senior consultant bij Horwath HTL met ruim 15 jaar ervaring op het gebied van marktonderzoek, haalbaarheidsstudies, waarderingen en beleidsmatig, conceptueel, strategisch en organisatorisch advies. Bij Horwath HTL is Marco verantwoordelijk voor alle statistische publicaties.

Over Horwath HTL

Horwath HTL streeft ernaar overheden, brancheorganisaties, ketenorganisaties, investeerders, projectontwikkelaars en andere bedrijven in de gastvrijheidsbranche te assisteren in het op een professionele manier optimaliseren van de mogelijkheden die deze branche biedt.

Met betrekking tot beleidsadvies in hotellerie, toerisme en leisure heeft Horwath HTL ruime ervaring opgebouwd door de uitvoering van een groot aantal marktstudies, haalbaarheidsstudies, beleidsmatige, strategische, conceptuele en cijfermatige analyses, operationele studies, projectbegeleiding en dergelijke. Bij de ontwikkeling van visie en strategische denkkraft van zowel klant als adviseur, wordt gebruik gemaakt van zoveel mogelijk actueel en relevant feitenmateriaal.

Eén van de producten van Horwath HTL is de uitgave van het jaarlijkse HOSTA onderzoek, die de resultaten weergeeft van gedetailleerde enquêtes gehouden onder drie-, vier- en vijfsterren hotels. Andere publicaties van Horwath HTL zijn:

- European Chains & Hotels Report
- Coworking Hotels
- Serviced Apartments
- Dutch City Hotel Index
- Global Hotel Market Sentiment Survey

Horwath HTL maakt deel uit van Crowe Global, een internationaal verband van organisatieadviseurs, belastingadviseurs en accountants. Door het wereldomspannende netwerk van advieskantoren die in principe nationaal opereren is steeds een goede kennis gewaarborgd van lokale marktsituaties.

Foto omslag:

Golfbaan De Hoge Dijk



Horwath HTL™

Hotel, Tourism and Leisure

Van Hengellaan 2
1217 AS Hilversum
Tel: 035-7732605
e-mail info@HorwathHTL.nl
www.HorwathHTL.nl

© 2019 Horwath HTL