Arbejdsudvalgets analyse juni 2025

Sammenlægning
af golfklubberne

Gudhjem Golfklub
&
Nordbornholms Golf Klub

Opgaveløsning bestilt af bestyrelserne i GGK og NBGK

Det er tid til udvikling
gennem sammenhold

Udarbejdet af AU, maj 2025, justeret i juli 2025

Forord

I alt for mange år, har golfen i Rø, været plaget af historien og interne kampe, med manglende forståelse for, hvad der skal til for at vi kan dyrke vor sport, golf på Nordbornholm.
Befolkningsunderlaget er ikke til stede – og vi kan ikke skabe det økonomiske fundament, alene på medlemmer.

Vi skal række ud mod hele Danmark, i vished om, at vi kan give alle golfspillere en helt unik oplevelse, på et anlæg med en helt unik natur, hvor man mødes med optimisme og af imødekommende golf venner. Vores golfbaner finder ikke deres lige i Norden.

Man kan ikke spare sig ud af en krise – men investere sig til succes.
Investeringer kan være mange, men ikke alle behøver at koste kassen.
At investere i en forandring af holdninger. NBGK-medlemmer er villige til at investerer deres fritid, med en hjælpende hånd, der kan medvirke til, at anlægget kan stå smukkere og bedre, og det koster gratis.

Arbejdsudvalget har drøftet og vil fortsat drøfte mange emner, men hovedessensen er på plads og præsenteres i denne rapport. Bestyrelserne i de to klubber er forelagt rapporten som den så ud i maj 2025.

Den videre proces.
Fra KL Golf forventer vi at møde opbakning til rapportens konklusioner, og at dette kan medføre, at KL Golf vil lave udkast til en revideret lejekontrakt, og præsentere udvalget for, hvad der forventes af en ny klub, for at der kan opnås en længere varende kontrakt
Skulle det mod forventning gå således, at KL ikke kan se sig som en samarbejdspartner, på grundlag af udvalgsrapporten, vil arbejdsgruppen offentliggøre rapporten – og meddele de respektive bestyrelser, at arbejdsudvalgets opgave er afsluttet uden der er fundet en løsning.

Med en positiv tilbagemelding, vil udvalgsrapporten blive færdiggjort.
AU finder følgende emner interessant for en nærmere analyse:
Markedsføringsstrategi (plan)
Ungdomsindsats (interviews med de unge medlemmer)
Færdiggøre udkast til vedtægter og indkalde til ekstraordinære generalforsamlinger.

Konklusion

Her er rapportens overordnede konklusioner beskrevet.

Den nye klubs juridiske struktur
Der køres videre med Gudhjem Golfklubs cvr. nummer, kontrakter og aftaler.
Dette bør medføre, at der ikke bliver juridiske udfordringer.
Tidligere medlemmer (3 æresmedlemmer) opretholder status fra tidligere klub.

Klubnavn
Klubnavnet skal indeholde Danmarks eneste og meget kendte klippe by, Gudhjem.
AU har foreslået Gudhjem Golf Center, men må ud fra revisor udtalelse acceptere Gudhjem Golfklub, for med sikkerhed at undgå ændringer i de gældende betingelser for skatte og momsforhold.

Organisation
Tidligere klubber har haft forskellige tilgange til styring og drift, men ingen har haft en helt optimal model.
I GGK har driften været varetaget af den lokale forretningsfører med en høj grad af tillid og selvstændighed.
I NBGK har bestyrelsens primære fokus været på det sportslige område, mens der har været begrænset indflydelse på den overordnede drift af anlægget og den samlede økonomi.
Vi skal drive en forretningsbaseret klub, med en omsætning i omegnen af 6 mio. kr.
Den nye klub skal derfor bygge på en mere forretningsorienteret struktur, hvor en engageret bestyrelse fastlægger de overordnede retningslinjer for klubbens fremtidige udvikling.
Den daglige drift varetages af bestyrelsens forretningsudvalg, som både har indsigt i og ansvar for driften.
FU består at 2-3 personer udpeget af bestyrelsen, samt den ansatte leder.
Den daglige leder organiserer, med ansvar, rammer og reference til bestyrelsen, den daglige drift. Bestyrelsen definerer ligeledes ansvar og rammer for FU.
Forretningsudvalget træffer de centrale beslutninger i forhold til klubbens drift og sikrer en professionel og gennemsigtig ledelse.
Det er en bestyrelsesopgave at ansætte og afskedige personale.

Shoppen
AU foreslår at shop driften, hvad angår indkøb, greenfee gæster og salg, fungerer som den allerede gør i dag.
Eventuelt med ekstra hjælp som erstatning for den daglige ledelse og f.eks. til at gøre øgede åbningstider muligt.
Der er fin mulighed for at shoppen kan generere et mindre overskud.

Regnskab
AU anbefaler at det undersøges hvorvidt vi kan effektivisere bogføring- og regnskabsopgaven, ved at bruge E-conomic, som langt de fleste golfklubber anvender. Det er tænkt at bogføring, rykning for restancer mv. kan varetages af en regnskabsmedarbejder på timebases.

Økonomi
En tilfredsstillende økonomi er baseret på greenfee indtægter og tilstrækkeligt antal medlemmer.
Der skal ske en udvikling af konceptet for markedsføring, skabes muligheder for events til firmaer mv.
Indsatsen overfor sponsorer skal udvikles med et interessenetværk for vore sponsorer og erhvervsdrivende, der mødes jævnligt og udveksler tanker og ideer, og leger lidt med golfen for dem der har den interesse.
Økonomien vil også kunne påvirkes positivt ved at tilbyde interessante golfpakker til erhvervsdrivende og familier, store som små.

Ungdomssatsning
Der skal satses på tilgang fra yngre golfspillere. AU foreslår en del tiltag, der kan medvirke til at gøre det mere attraktivt at vælge golf, med en satsning på alle op til 25 år. Initiativer som nedsat kontingent for denne gruppe, skal ses som en opfølgning på de nuværende initiativer som Skole- og Familiegolf, og medvirke til at fastholde de unge.

Frivillig indsats
De frivilliges indsats struktureres og etableres i grupper baseret på indsatsområder.
Det er ligeledes vigtigt at klubben påskønner de frivilliges indsat, så der dannes et socialt netværk og sammenhold.

Udviklingen af frivillige korps er sat i gang i 2025, og de erfaringer vi danner os i år, kan medvirke til, at frivillige kan yde en velsmurt indsats 2026.

Maskinpark
En nødvendighed er det, at der hensættes et beløb til maskinparken. En forudsætning for, at vi kan sikre at banerne bliver attraktive for greenfee gæster. Det sker med startkapital fra tidl. klub, NBGK og driften kan tilføres midler hvert år med overskud. Maskinparken er beskrevet i GGK's anlægskartotek, og beskriver et nedslidt materiel, der ikke kan forventes at overleve mange vintre. I 2025 er der allerede indkøbt nyere maskiner som alle dækker et akut problem. De er indkøbt af Kim og Jacob Christiansen, Rø Holding. En gigantisk forbedring af maskinparken.
Fremtidig investering i robot teknik vil være et enormt plus på alle områder, grøn omstilling, mindre slid på eksisterende maskinpark, bedre baner og på sigt en bedre økonomi.

Kontrakt
Der samarbejdes med KL Golf Aps som udlejer. Udlejer har gennem årene forsynet golfklubberne med gode betingelser, både vedr. det årlige lejebeløb og ikke mindst gennem investeringer i bygninger og banearealer (senest nyt vandingsanlæg).
En ny lejeaftale burde minimum have en løbetid, der berettiger til en handlings- og udviklingsplan, og det anbefales at der i fremtiden, arbejdes med en aftale på mindst 5 år. KL Golf vil med en indgået lejeaftale acceptere ikke at blande sig i golfklubbens drift, udover de forpligtelser og rettigheder en udlejer normalt har pligt/ret til.

Indhold

Problemstilling 6
Sundhedsrejsen 6
På den lange bane 6
Medlemsanalyse 7
Kontingenter 8
Økonomi 9
Vurdering økonomi 10
Vigtigste (og værste) tiltag, der kan forbedre indtjeningen 11
Organisationen i en ny klub 12
Er fondsansøgninger en mulighed? 13
Udlejers kontrakt 14
Bilag 1 – Organisationsplan 15
Bilag 2- Vurdering af indtjeningsgrundlag for 2026 ..... **Fejl! Bogmærke er ikke defineret.**
Bilag 3 – Idekatalog 16

Problemstilling

Generelt forekommer det svært, at samle to halvdårlige forretninger til en sund økonomisk klub.
GGK's regnskaber har haft underskud gennem de sidste 3 år, og er langsomt men sikkert ved at æde egenkapitalen.
NBGK slider med antallet af medlemmer, og har ikke af denne vej understøttet den fælles økonomi. NBGK anvender hvert år alle midler, primært på tilskud til GGK's drift af anlægget og resten på sportslige aktiviteter, og er et nulregnskab.

Sundhedsrejsen

Der vil kunne skabes en sundere golf økonomi og en god kultur, når følgende er opfyldt:

- En sammenlægning af de to klubber
- En fornuftig lejeaftale med KL Golf
- En sund maskinpark, gerne moderniseret med aut. maskiner.
- Gode professionelle golfbaner, i smukke og ordentlige omgivelser.
- Et overordnet velplejet anlæg med velkomstportal, shop, driving range, teesteder mv.
- Flere greenfee gæster, bl.a. gennem firmaer, golfpakker mv.
- Sælge oplevelser i mindre golfpakker, par3 banen, fodboldgolf, træning mv.
- Flere medlemmer og tidligere medlemmer tilbage.
- Nye medlemmer, her er potentiale formentlig størst på den anden side af Øresund.
- Et stærkt ungdomsarbejde.
- Bredere samarbejde med sponsorer og samarbejdspartnere.
- Bedst mulig service for greenfee spillere, bl.a. shoppens åbningstider.
- Overnatningsmuligheder på eller i nærheden af golfbanen (golfpakker)
- Automatisering, hvor det giver mening. Betalinger, bogføring mv.
- En god oplevelse for de frivillige, påskønnelse og dermed en god arbejdsindsats.

På den lange bane

Der vil med fordel kunne investeres i faciliteterne.

- Robot assistance til banevedligehold
- Nyopførelser, klubhus i ny bygning på Driving Range, overnatningsmuligheder mv.

Det er vigtigt at påpege, at større anlægsaktiviteter kun kan ske på anlægget, når udlejer godkender og finder investeringen attraktiv. Vi har som lejer ikke ret til at ændre det lejede væsentligt og gør os ikke forhåbninger om, at klubben kan klare finansiering af større anlægsprojekter.

Medlemsanalyse

Vi er langt fra gode nok til at analysere og forstå vore medlemmers interesse for golf i Rø.
Vi bør indhente viden om, hvorfor gæster besøger os, og i hvilket omfang de har anvendt sig af vore faciliteter. Groft sagt skal vi have gang i tilfredshedsundersøgelser med de redskaber der er til rådighed, herunder DGU's redskaber og Players1.

Hvad ved vi allerede?

Medlemmer, der er villige til at betale for fuldt medlemskab til golf i Rø, er støt faldende.
Desværre må vi nok erkende, at befolkningsunderlaget ikke er til væsentligt flere medlemmer.

Medlemmer med billigere kontingent i 2025 (tidl. GGK-medlemmer) er omkring 600.
Tidl. medlemmer i GGK har primært GGK som hjemmeklub.
9 af 10 medlemmer er alene medlem i Gudhjem.

Vi ved, af Bornholmske borgere tegner sig for ca. 140 af disse medlemskaber.
De er ønskeligt hvis de bornholmske medlemmer engagerer sig mere i golfbanens trivsel.
Det kan ske ved at de deltager i de frivilliges indsats, en forandring én klub kan medvirke til.

Et fuldt kontingent er næppe sandsynligt, da mange af disse personer har truffet et valg, ud fra faktorer som "manglende tid til golfen" eller "dårligt helbred" og at de ikke klarer 18 huller.

De resterende 450 medlemmer har fast bopæl ovre, og en del af dem har sikkert sommerhus på Ø'en.
Disse medlemmer vil typisk bevare DGU kort ved at anvende Gudhjem som hjemmeklub, og må formodes at være købere af diverse tillægskort for spil på Old C.
De anvender givet også vore venskabsklubber til nedsat greenfee.

Det er drøftet, at bytte et GGK-medlemskab til et flex medlemskab.
For at kunne benævnes et flex medlemskab, skal det indeholde særlige begrænsninger.
Et flex medlem vil bevare sit DGU kort, men kan ikke betegnes som et "fuldt medlemskab" og kan f.eks. ikke anvendes til spil på venskabsbaner, til nedsat greenfee.
Oprettes der flex medlemskaber skal man sikre sig, at det ikke vil medføre en nedgang i kontingent indtægter. AU har i kontingentopstillingen ikke lavet forslag til flex medlemskaber, udover et specielt medlemskab, der knytter sig til Par3 banen.

Kontingenter

Et forslag, der tilgodeser de unge/ældre medlemmer.

Medlemskategorier					
Medlemskab	**Kategori**	**Pris 2026**	**Omkl.**	**Range bolde**	**DGU**
Spilleret alle baner	1	6.200	Ja	Ja	Fuldgyldig
Spilleret Old C	2	5.950	Ja	Ja	Fuldgyldig
Spilleret New C	3	2.275	Ja	Ja (1)	Fuldgyldig
Spilleret Old C +80	2	5.550	Ja	Nej	Fuldgyldig
Spilleret New C +80	3	2.000	Ja	Nej	Fuldgyldig
Medlem Par 3	4	950	Ja	Nej	(Flex)
Ungdom (19-24) ell. m./SU kort	1A	2.500	Ja	Ja	Fuldgyldig
Junior/Ynglinge 13-18	1A	950	Ja	Ja	Fuldgyldig
Ungdom <13	1A	0	Ja	Ja	Fuldgyldig
Begynder 2.halvår	2	2.275	Ja	Ja	
Begynder 2. år	2	3.950	Ja	Ja	

Antal medlemmer er baseret på de nuværende med små justeringer.
Klubben stiller 600 rangebolde til rådighed for medlemmer pr. sæson.
Øvrige (Ja1), tildeles 200 rangebolde pr. sæson
Æresmedlemmer og ansatte med fri golf defineres som Kategori 1 medlemmer.

Kategori 1 Spilleret til alle baner hele året.
Kategori 1A Ungdomsspillere får spilleret til alle baner hele året.
Kategori 2 Spilleret til Old Course når den er åben, og vinterspil på New C.
Kategori 3 Spilleret til New C hele året
Kategori 4 Spilleret til Par 3 bane hele året, gælder ikke som fuldgyldigt medlemskab.

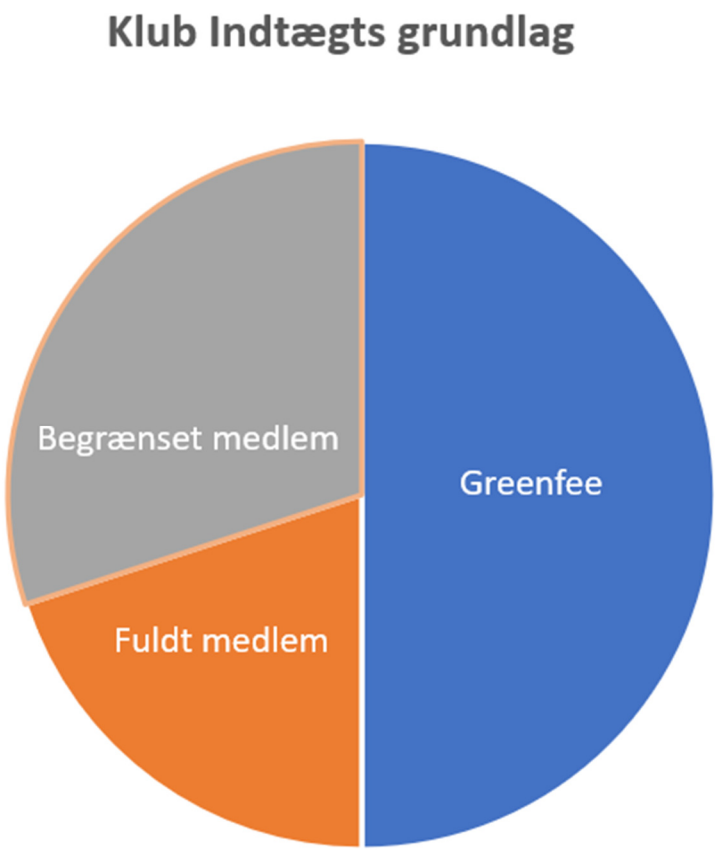
Ved officielle turneringer, fastsættes banevalg af turneringsledelse, og medlemmer i kategori 1, 1A og 2 kan deltage på lige fod. Kategori 3 deltager med nedsat greenfee på 50%.
Greenfeeaftale: Fuldgyldigt medlem får greenfeerabatter hos vore venskabsklubber.
Venskabsklubber: Breinholtgård, Dragør, Dronninglund, Fredensborg, Gilleleje, Hørsholm, Næstved, Odense, Ree Golf, Smørum, Søhøjlandet, Vallø.

Økonomi

Økonomien er helt afhængig af hvor mange greenfee gæster vi kan opnå.

Indtægten for greenfee skal som minimum udgøre 2 mio. kr., hvilket bør være opnåeligt når man ser på de seneste **5 års udvikling.**

En grov og simpel vurdering af, hvor de primære indtægter kommer fra, vil se således ud:



Det er altså klart, at golf i Rø er helt afhængig af mange greenfee gæster.

Derudover vil det naturligvis gavne, hvis vi kan øge antallet af medlemmer.

Vurdering økonomi

Er det muligt at drive et golfcenter i Rø, skabe den nødvendige økonomiske ramme, og vil en sammenlægning af de to klubber være til gavn for projektet.

I samarbejde med GGK's administration er der lagt budget for 2026, der giver et billede af den overordnede økonomi.

Der er bred enighed om at gode spilbare baner er alfa og omega for en sund økonomi, og at greenfee gæster øges med de gode baner, men at forvente at det slår igennem det første år er næppe realistisk.
AU er dog i den tro, at der kan lægges et mere optimistisk budget for 2027 og frem.

Vurdering af indtjeningsgrundlag 2026

Indtægter	
Indtægter iflg. budget 2026	5.490.000
Reklame/Sponsorer	370.000
Shop netto indtægt	375.000
Rådighedsbeløb	**6.235.000**
Udgifter:	
Banedrift	980.000
Lejeafgift	1.100.000
Personale – banen	2.062.000
Personale Sekretariat	944.000
Arbejdstilsynsrapport, forventet	230.000
Omk. Shop, el banen, rengøring mv.	192.000
DGU Kontingent	180.000
Øvrige omkostninger	601.000
Omkostninger	**6.289.000**
RESULTAT	**-54.000**

Vigtigste (og værste) tiltag, der kan forbedre indtjeningen

Øget fokus på greenfee gæster

"Flere greenfee gæster", gennem markedsføring og gennem at sikre os, at der er tider at få på spidsbelastningsperioder på en perfekt bane.

Spidsbelastning og greenfee gæsters ønsker til tider, vil ligesom medlemmernes ligge i perioden 8:30 til 10:30, således at dagen også kan bruges til andet end golf.

Da den samlede økonomi er afhængig af greenfee gæster, må AU nødtvunget tilslutte sig, at disse tider forbeholdes gæster der betaler greenfee. Da dette er helt afgørende for at økonomien kan forbedres.

Det vil give anledning til følgende forslag til restriktioner overfor medlemmerne.
Restriktionen gælder fra 1. maj til 15. september hvert år.
Medlemmer kan tidligst forudbestille tider til kl. 8:30 – 10:30 to dage før spilledato. På det tidspunkt (2 dage før) forventes det at greenfee gæster har bestilt tider.
Perioden kan revurderes.

Andre tiltag til øget indtjening

Golf pakker er meget populære for andre baner, der tilbyder golfophold på 2 til 3 dage med overnatningsmulighed og ofte forplejning. Vi bør udnytte de mange overnatningsmuligheder der er på Bornholm, til at lave disse tilbud, der skal formidles af en organisation, der allerede tilbyder pakkeløsninger.

Endvidere anser AU det for muligt, at lave mindre golfpakker, familiepakker i samarbejde med restaurant Møllen.
Forslag kunne være:
Fodboldgolf inkl. mad for en familie.
Undervisning i golf v/Gary samt forplejning.
Spil på par 3 banen inkl. mad.

Ungdomssatsning

Heldigvis har vi allerede flere unge tilknyttet golfbanerne i Rø.
Tilslutningen skyldes primært en stor indsats fra vor Protræner Gary Hindshaw, der gennem de seneste år har gennemført Skolegolf og familiedage. En af de større omkostninger ved golf er jo udstyret, og her har klubben stillet låneudstyr til rådighed på disse eventdage.
I AU finder vi det nødvendigt at gøre endnu mere for at skaffe unge mennesker til golfen.
I første omgang gennem et forslag om at gøre golf gratis indtil det fyldte 13'de år, og en billig løsning for unge op til de fylder 25 år.
Yderligere foreslår AU, at der på Driving Range stilles et antal bolde til rådighed for medlemmerne, og et frit antal til de unge.

Dette bør så følges op ved arrangementer for de unge, med socialt samvær. En årsturnering med månedlige konkurrencer (f.eks. model torsdagsherrer) og evt. en short game konkurrence.

Organisationen i en ny klub

AU's anbefaling til klubberne generalforsamling og kommende bestyrelse.

Klubbens overordnede myndighed ligger hos Generalforsamlingen. Klubben ledes af en bestyrelse bestående af 5 eller 7 klubmedlemmer. Bestyrelsen udpeger en formand.

Forretningsudvalg

Klubbens daglige ledelse styres af et forretningsudvalg (FU), bestående af 2-3 medlemmer af bestyrelsen og den ansatte leder.
Forretningsudvalget kan supplere sig med personer i den daglige drift. FU har ansvar for greenkeeper-teamet.

Udvalg

FU nedsætter de nødvendige udvalg.
Baneudvalg, der tager afgørende beslutninger til baneforhold.
Matchudvalg, Rekrutteringsudvalg, ungeudvalg m.fl.
Udvalgenes formand refererer til FU.

Daglig drift

Bestyrelsen ansætter personale og laver stillingsbeskrivelser.
Udvalget ser f.eks. følgende opgaver der kunne varetages af ansat personale.

Greenkeeper Team
Bane pleje er vort væsentligste parameter. Der skal ansættes det nødvendige personale for at holde banerne i god stand. AU kunne ønske sig en person hvis ypperste kvalitet er ordentlighed, på baner, området og lager mv. Erfaringer fra sæsonstart 2025, hvor frivillige har gjort en stor indsats i klargøring af banerne skal fastholdes og anvendelse af frivillige til opgaver som ikke kræver en greenkeeper, skal om muligt udbygges.

Ansvarlig for **Marketing og sponsorer**
Sponsorpleje, oprettelse og opfølgning på sponsorater. Sponsorarbejde kan evt. suppleres med en netværksgruppe for sponsorer og erhvervsfolk.
Markedsføring af golf i Rø.
Tryksager
Sponsorer
Sponsoraftaler bør være skriftlige, og klart definere alle sponsors rettigheder og forpligtelser.
Opgaven kan suppleres med frivillige.
Erhvervsnetværk
Mulighed for erhvervsledere og sponsorer, at mødes og udveksle tanker og ideer, samt et slag golf.
Digitale medier, Web sites, Facebook mv., opdatering og vedligehold.
Gruppe bestillinger fra firmaer og private.
Offentlige myndigheder
Opgørelser til myndigheder vedr. greenkeepers forbrug af gødning mv. og arbejdstilsyn.

Shop drift
Shoppen administreres af det til opgaven ansatte personale. Personaleomfang som tidligere suppleret med et økonomisk ekstra tilskud der fremgår af budget. Shoppen skal præsentere klubben godt overfor greenfee gæster og klubbens medlemmer, samt udleje øvrige faciliteter (som f.eks. fodboldgolf).

Er fondsansøgninger en mulighed?

BRK administrerer allerede eksisterende tilskudsmuligheder inden for Folkeoplysnings loven i form af lokaletilskud samt medlemstilskud til unge under 25 år. NBGK har tidligere modtaget lokaletilskud til vore unge..

Herudover findes der en række fondsmuligheder som støtter en række tiltag som en ny golfklub kunne drage nytte af og som i øvrigt anbefales af DGU

Af emner der kan søges fonds støtte til kan nævnes, i ikke prioriteret rækkefølge:

- Klubhus faciliteter
- Bad-Toilet og omklædning
- Natur pleje
- Beplantning og biodiversitet
- Leder og instruktør uddannelse
- Senior fællesskaber på golfbanen
- Stisystemer
- Grønne løsninger, herunder robot klippere

Ovenstående kan søges via nationale fonde, men der findes tre specifikke fonds muligheder på Bornholm som er værd at søge støtte fra til ovenstående, nemlig Sparekassen Bornholms Fond, Bornholms Brand og Ø Stifternes Fond.
Samlet set vil der være mulighed for at klubben, ved at interessere sig for området, kan supplere en kommende klubs økonomi.
Det kræver dog en markant indsats og der skal være enighed mellem KL Golf og den nye klub om, hvilke projekter der skal søges støtte til.

Udlejers kontrakt

Drøftes på møde med KL Golf

AU så gerne en 5 års kontr□kt, men er stillet i udsigt, □t der sk□l køres et prøve år, hvor klubben beviser sig egnet til □t drive klubben. Hv□d er udlejers forventninger – hv□d er det klubledelsen bevise?
Det er ønskeligt □t udlejer beskriver hv□d der forventes.

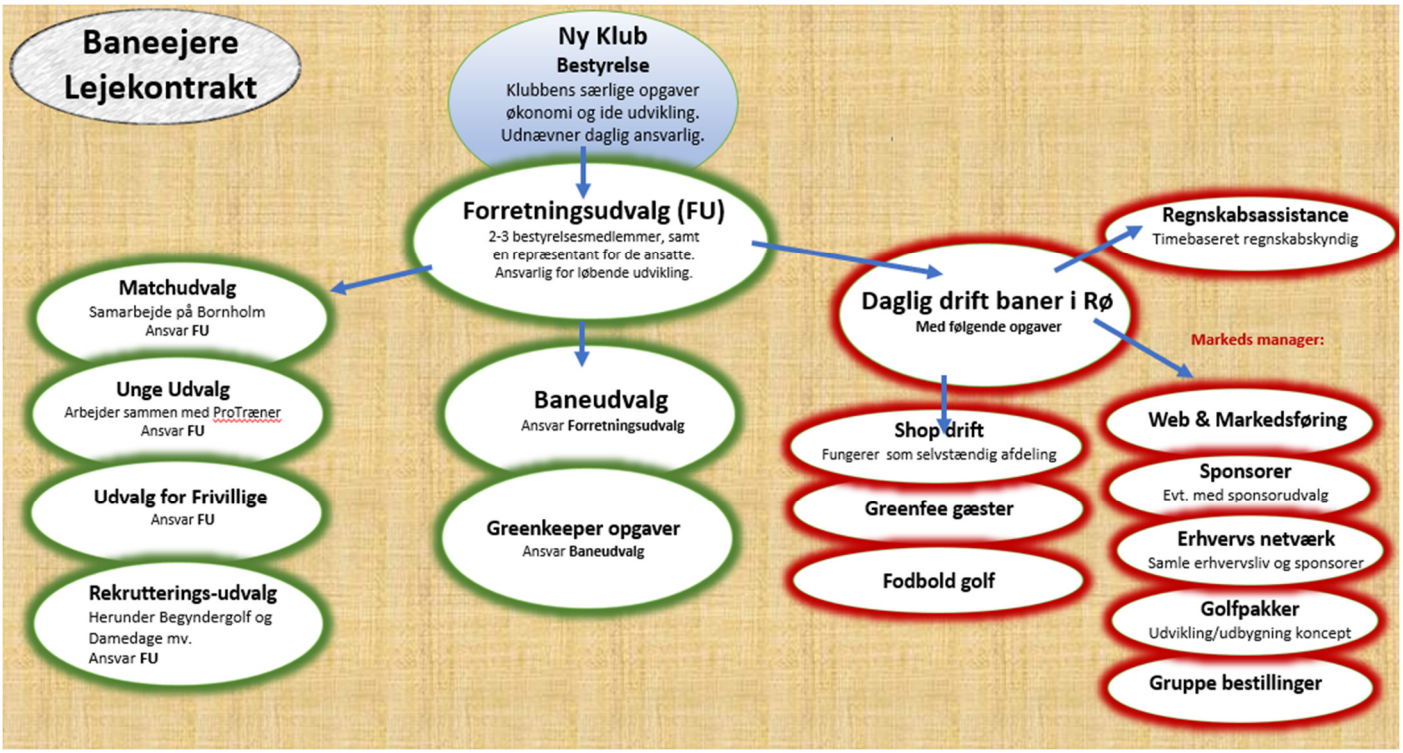
Ved en 5 årig leje□ft□le, åbner der sig s□ndsynligvis en mulighed form □t opnå en tidssv□rende løsning med ROBOT teknik.

AU anbefaler robot løsning.

DGU beskriver at 2/3 af de danske baner i dag bruger robotteknik i større eller mindre grad.
Robotter vil have mange fordele, investeringen er mindre end maskiner der kan udføre tilsvarende opgaver, og vedligehold vurderes mindre end på traditionelle maskiner.
Robot klippere kan med fordel anvendes på Fairway og Semirough.
Den hyppige klipning kan endvidere medvirke til at nedbringe gødningsforbruget.
AU tør ikke estimere væsentlige besparelser ved overgang til robot maskiner, men er sikker på at omkostningen til vedligehold ikke bliver forøget.
AU har undersøgt mulighed for at få andel i en grøn pulje på Bornholm, men det viste sig at den grønne pulje allerede var disponeret af BRK.
AU erkender, at muligheden for denne løsning – i betragtning af den nuværende økonomi, næppe er en mulighed, men er også overbevist om, at det er den rigtige løsning for fremtiden.

Bilag 1 – Organisationsplan

Organisationsplan, kunne se således ud:



Den daglig leder udpeges af bestyrelsen, og bør indgå i FU.

Bilag 2 – Idekatalog

Til kommende bestyrelse. Det skal bemærkes, at der er gjort tiltag til etablering af enkelte emner i denne liste.

Golfpakker
Det vil være fornuftigt, at samarbejde med f.eks. Nordic Golfers om disse tilbud, da der er specielle regler der skal overholdes.
I samarbejde med omkringliggende hoteller og campingpladser med hytter, laves der færdige golfpakker på 2 – 3 og evt. 6 dage.

Markedsføring overfor GGK-medlemmer
I perioden skal medlemskontingenter justeres, med hensyntagen til, at vi har mulighed for at bevare den tilslutning vi har pt.
Allerede i år, skal vi have gang i en markedsføringskampagne, specielt overfor Gudhjem medlemmer, der fortæller, at de nu bliver en del af noget større.
Når kontingentplanen ligger klar, skal GGK i 2025 møde kunderne – med de nye planer.
Gudhjem Golfklub og Nordbornholms Golf bliver nu lagt sammen.
Det vil give dig nogle fordele for 2026, som vi håber vil interessere dig.
Bor du ovre og er medlem af Gudhjem Golfklub i dag, vil dit kontingent ikke stige og du vil fortsat have de samme DGU rettigheder som tidligere og fri spilleret til New Course.
Ønsker du at udvide din golf, når du er på Bornholm, kan du anvende dig af Gudhjem Golf Klubs aftaler (læs betingelser på hjemmesiden).

Shoppen
Bør gentænkes. Er den indrettet bedst muligt?
Kan disken flyttes ned for nede af butikken, således alle skal forbi det, vi gerne vil sælge.
Vinduer og dør ryddes for div. skilte og klistermærker, således alt står skarp og roligt.

Shoppens åbningstider
Der bør kunne findes midler til at behandle greenfee gæster ordentligt, der er afsat 40.000 kr. yderligere i 2026.
I højsæsonen bør shoppen, uanset hvad der kan komme til af automatmaskiner eller andet, der kan klare tidsbestilling og buggys, være åben og imødekommende.
De nuværende åbningstider bør ændres, så gæster også får en god oplevelse når de har afsluttet en runde.

Åbningstider: I dag lukker shoppen typisk kl. 13:00 eller 14:00. AU anser det for en mulighed at reducere åbningstider uden for højsæsonen, mod at shoppen har åbent til mindst kl. 16:00 og helst 17:00, når der er mange greenfee gæster. Højsæsonen vurderes til at være perioden fra 15. maj til udgangen af september.

Nye styresystemer
Anvendelse af DGU's BI system, der fungerer optimalt sammen med Player1.
Dette vil give os oplysninger om belægningsgrad og mulighed for at sammenligne os med øvrige golfbaner, og lur os om ikke, systemet løbende bliver udviklet.

Ny Buggy politik
Buggy lejen bør gentænkes, det kan være vejen til flere greenfee gæster og dermed større indtægter.
AU mener at vi bør have en variation af specifikke tilbud på buggy leje. Tiltag, der kan medføre flere deltagere i vore matcher, og dermed øge greenfee indtjeningen.

MiniGolf bane
Der kan etableres en 18 hullers bane i høj standard, for at opsuge de spillere der i højsæsonen ikke kan få plads på banerne i Østerlars. I arbejdsudvalget er vi usikre på, om der er kundeunderlag for en ekstra minigolf bane på Bornholm.
Det vil kræve en høj kvalitet med etableringsomkostninger i størrelse 2-2,5 mio. kr. Ved succes, giver det en indtjeningsperiode på 5-7 år. Analyse af behov bør foretages.

Mini pakker med Golf
Aftale med Møllen om specialpris på Burgere i en familiepakke, der kædes sammen med en runde Golf, Fodboldgolf eller træningsrunde med Garry. Pakkerne suppleres med par3 spil, burger og øl/ vand.
Gruppe pris fra 299:- til 349:-. Fodboldgolf, familie pakke 4 personer, 599:- med burger/øl.
Events GOLF og GRIS, spil golf og spis stegt flæsk, grillet gris, flæskesteg, eller hvad man nu kan få Bo med på.

Erhvervsgruppe netværk
Der etableres et netværk af sponsorer og erhvervsfolk, i en aktivitets gruppe, med kvartalsvise (evt. månedlige afhængig af interessen) møder, hygge og leg på golfbanen. Dette med henblik på at hverve nye sponsorer, samarbejdspartnere og medlemmer, samt skabe interesse for golf i Rø.

Driving Range
Reorganisering af Driving Range f.eks. ved overdækning af udslagssteder, alternativt et større og mere kostbart initiativ i form af en ny bygning, der indeholder overdækkede udslagssteder, lokale til Golf Pro, Simulator muligheder, toiletter mv. Der foreligger et udmærket arkitekttegnet forslag til dette.
Aftalen skal afstemmes med udlejer, Stenby Mølle.
Der bør reserveres plads til Reception og shop, får vi den plads kan der spares på huslejen til de eksisterende lokaler.
Og sker denne opgradering ikke, må vi i det mindste få skur på Driving Range renoveret.
Driving Range pyntes med flag, der viser længde på udslag.

Velkomstområdet
Starter ved vejen.
Planer om en stor granitblok med messing bogstaver, velkommen til Gudhjem golfklub, bør realiseres.
En allé med træer på begge sider af vejen, ville medvirke til et godt indtryk inden start af golfrunden.
Vi bør nok omtænke hele velkomstområdet, P-pladser, buggy opladningssteder, shop og bagrum.
Og lave det hele i klubbens farver og med klubbens ensartede skilte.
Buggyområdet kan ved flytning give mere plads til restaurantens udendørs pladser og frigøre pladsen ved siden af kloak.

Banerne
Greenkeeperne skal have stolthed over det produkt de leverer, og det drejer sig ikke kun om græsunderlaget.
Flag i huller skiftes efter behov og fremstår som nye og friske.
Frivillige kan gøre en stor indsat og gøre os stolte af vore golfbaner. Skilte, affaldsstativer, teesteder bør fremstå ensartet og ryddelige.
Stier mellem hullerne, broer, trapper fremstår velholdt. Det vil være et kæmpe aktiv, hvis vi kunne ansætte en person med sans for ordentlighed som en del af/i samarbejde med, Greenkeeper teamet.

Skilteparade
Vi har alt for mange forskellige informationsskilte.
Klubbens infoskilte skal svare til den identitet, vi vil markedsføre os som.
Alle skilte skal udformes i en venlig og imødekommende tone, ikke ”en løftet pegefinger”.

Sponsorvæg
I den ideelle verden skilter man med sine sponsorer.
Det vil være helt super hvis vi kan etablere en væg med skilte, f.eks. opdelt i guld, sølv og bronze sponsorater.

Regnskab
Administration skal automatiseres så meget som muligt.
Den daglige bogføring kan evt. strømlines med et bogføringsprogram, f.eks. E-conomy, som anbefales af andre golfklubber. Regnskabsdelen administreres med ekstern hjælp på timebasis.