

MEMO

Aan: ALV
Van: bestuur en directie
Onderwerp: Aanschaf Inrange
Bespreken op: ALV 19 november 2024

Inleiding

Bij de gesprekken en in de enquête over het nieuwe beleidsplan is prominent naar voren gekomen dat veel leden, vooral ook de wat jongere leden, behoefte hebben aan gamification op de drivingrange. Wat houdt gamification in? Geslagen ballen worden gemonitord en verwerkt in een snel en accuraat datasysteem wat vervolgens visueel wordt weer gegeven in een practice, game of een bekende golfbaan. Het is zeer behulpzaam bij het verbeteren van je golfspel, maakt de driving range attractiever voor zowel geoefende golfers alsook voor beginnende (doorgaans jongere) golfers. Het zorgt ervoor dat de driving range meer gebruikt wordt en is een laagdrempelige en stimulerende manier om kennis te maken met de golfsport. Veel golfclubs zijn ons voorgegaan en de resultaten en ervaringen zijn veelbelovend.

In de nieuwe beleidsagenda 2025-2028 is het realiseren van gamification op de driving range opgenomen als een belangrijk punt. Inmiddels zijn we in een fase van groei en ontwikkeling van de golfclub gekomen, dat het haalbaar en verantwoord is om een dergelijke investering te doen. Het afgelopen jaar hebben we ons verdiept in de opties en mogelijkheden. Aan de ALV wordt voorgesteld om in 2025 over te gaan tot aanschaf van Inrange.

Onderzoek naar het beste systeem

Op de markt zijn een 3-tal leveranciers: Inrange, Trackman en Toptracer. De eerste twee leveranciers werken met een radarsysteem waarmee balvluchten in alle type omstandigheden (weer en licht/donker) werken. Toptracer werkt met een camerasysteem. De ervaring met Toptracer is dat deze minder accuraat is en met name bij slecht weer en donker niet goed werken. Daardoor is deze beperkter inzetbaar en minder accuraat. Toptracer is daarom verder niet meer betrokken in het onderzoek.

Bij de verdiepingsslag met Inrange en Trackman zijn gesprekken met beide leveranciers gevoerd. Daarnaast is veldonderzoek verricht en zijn we op bezoek geweest bij Golf Lounge Amsterdam (Trackman) en Chi-Chi (Utrecht).

Onze conclusie is dat beide systemen niet veel verschillen in functionaliteiten, beide systemen kunnen hetzelfde maar visueel en in type games zijn er een paar verschillen. Het Inrange systeem is beter geschikt voor clinics en onderlinge wedstrijdjes op de driving range.

De pro's hebben de wens om een launch monitor aan te sluiten op het systeem omdat ze hiermee door data onderbouwde feedback kunnen geven op de swing (onder ander loft, lie, spin etc kunnen hiermee worden gemeten). Trackman voorziet niet in deze mogelijkheid en Inrange wel.

Het alternatief bij Trackman is om twee launch monitors aan te schaffen die niet te koppelen zijn aan het systeem en als het ware dus een extra systeem ernaast zetten. Dit vraagt een investering van 36K. Voor het vergelijk zijn deze kosten wel meegenomen in de business case.

Het voorgaande betekent dat Inrange er inhoudelijk het beste uitkomt.

22 afslagplaatsen

Bij het voorstel gaan we ervanuit dat de 10 afslagplaatsen onder de overkapping worden voorzien van beeldschermen. De 12 afslagplaatsen buiten worden voorzien van een statief waar golfers d.m.v. een app kunnen inloggen op hun mobiele telefoon. De ervaring bij andere clubs leert dat de fanatieke golfer wel gebruik gaat maken van de app en daar veel data kan verzamelen over lengtes die ze slaan met iedere club. Maar het zal natuurlijk nog steeds zo zijn dat er voor een ronde ingeslagen wordt zonder het systeem te gebruiken. De verwachting is dat leden vaker naar een overdekte mat met beeldscherm zullen gaan en ook dat ze eerder geneigd zullen zijn om naar de club te komen om nog even te trainen en feedback te krijgen over hun swing.

Inrichting met 'targets' op de range

Behalve de installatie van het systeem is het ook zaak dat er een goede verdeling is van de targets (de doelen). Hiervoor heeft Inrange een voorstel gemaakt (zie bijlage). Het idee is te variëren in kleuren targets en soorten targets. Bijvoorbeeld een oranje kunstgras target en een gekleurde (goed zichtbare) pilaar of vlag. Dit vraagt om een herinrichting van de driving range en het mogelijk verplaatsen van targets met hier en daar ook grondwerk (kunstgras targets moeten visueel goed zichtbaar zijn dus op een mount geplaatst worden).

Tegelijk kunnen er dan ook enkele verbeteringen worden gedaan aan zwakke plekken op de range. Het nieuwe plan heeft ook in meer of mindere mate gevolgen voor het ballenrapen; afstemming met deze commissie nodig. Bij de investeringen voor 2025 stellen we een zgn. droppit voor; de geraapte ballen worden hier op de driving range in gedaan en gaan rechtstreeks naar de ballenautomaat. Dat maakt het werk voor de rapers wat lichter.

Investering

Investering (koop)	InRange	Trackman
Aanschaf systeem	165.000	146.850
Installatie hard en software	15.000	15.000
Installatie launch monitors	15.000	36.000
Targets op range	25.000	30.000
Beveiligingsmateriaal	5.000	5.000
Onvoorzien	10.000	10.000
 Totaal	 € 235.000	 242.850

Voorkeur voor Inrange

Alles afwegende is het voorstel om het Inrange systeem aan te schaffen. Inrange voorziet het meest in onze behoefte: de beste visualiteit, launch monitors kunnen geïntegreerd worden, het biedt meer game mogelijkheden en bovendien wordt het als gebruiksvriendelijker en toegankelijker ervaren. Met de keuze voor Inrange zijn we onderscheidend ten opzichte van de concurrentie. Een aantal clubs in de omgeving hebben Trackman (o.a. Nunspeet, GC Hooge Graven, Lochem). Inrange is bereid ons exclusiviteit te bieden voor in Zwolle en de omgeving daaromheen (voorstel straal van 10 km). De STAK (Golfcourse BV) adviseert positief over het voorstel om Inrange aan te schaffen en als zodanig voor te stellen aan de ALV.

Business case

In de **bijlage** is de business case opgenomen voor de aanschaf van Inrange, zonder licentiekosten. Daarmee zijn we direct eigenaar en hoeven we geen licentiekosten af te dragen. In het voorstel mét

licentiekosten is de aanschaf iets goedkoper (130K i.p.v. 165K) en bedragen de licentiekosten € 850,- per maand, dus 10,2K per jaar, exclusief indexatie. Over een termijn van 5 jaar geeft het koopmodel zonder licentiekosten een beter resultaat van ca 28K.

In de businesscase is te lezen dat het voorstel is om de aanschaf op termijn terug te verdienen uit de verkoop van ballen op de driving range. Na ongeveer vier jaar wordt het break even point bereikt. Het aantal ballen per uitgifte brengen we terug van 28 naar 24 ballen. Het bedrag van € 1,00 voor een mandje blijft voor leden gelijk. Niet leden en vrije golfers (of registratieleden) leskosten, betalen wel meer. Vrije golfers (registratieleden) en leskosten betalen € 2,00 voor een mandje ballen; anderen betalen € 2,50 voor een mandje ballen. In vergelijking met een aantal andere golfbanen is de prijsverhoging behoudend.

In de begroting gaan we uit van een eerste jaar van een groei van 30%, de 2 jaar daarna rekenen we op een groei van 20 %, voor het 4^e en 5^e jaar verwachten we dat de groei wat afvlakt en rekenen we met 10% groei. Dit is een defensieve begroting. Uit het onderzoek van Martijn Glastra blijkt dat er banen zijn die hun omzet in het eerste jaar verdubbelden (zie artikel Golf.NI).

In de businesscase zijn niet alle opties meegenomen want er zijn meer inverdienmogelijkheden. Denk bijv. aan een verhoging van lestarieven met gebruik van het datasysteem, een hoger bedrag voor clinics, organiseren van game nights waarbij we een koppeling maken met de horeca. Inrange voorziet ook in de mogelijkheid om de beeldschermen te voorzien van een bedrijfslogo (sponsoring).

Advies gevraagd aan accountant

Vanuit de club, Golf Academy (=BOSA-route); we benaderen het Inrange systeem als een ondersteuningsmiddel om beter te (leren) golfen. We kunnen dan een subsidie op de aanschaf vragen van 20%

Vanuit de Golfcourse BV (=btw-route): we voegen een extra faciliteit toe aan de voorzieningen; waarvoor we infra etc aanleggen wat onderdeel is van het golfcomplex en de exploitatie stimuleert. We maken dan gebruik van ons btw-voordeel.

De governance is ingericht op het laatste. Maar er is ook wat te zeggen voor de BOSA-route.

Inmiddels staat de vraag uit bij Moore MKW om ons hierin te adviseren.

Verhoging hekwerk.

Al langer wordt er over gesproken om vanwege de veiligheid het hekwerk aan het einde van de driving range te verhogen. Voor de longhitters biedt Inrange een accuraat systeem en dito uitdaging (zo zijn er spellen zoals longhitter van de maand etc), maar het is dan wel raadzaam om het hek te verhogen. De kosten voor een verhoging naar 10 meter worden geschat op 60K. Hier is in het verleden een omgevingsvergunning voor afgegeven.

Toekomst?

Mocht binnen de periode van 5 jaar de grond Borst vrijkomen (of daarna) dan kan het systeem verplaatst worden. Uiteraard brengt die wel kosten mee zoals inrichting met targets en volledig nieuwe installatie. Het systeem (de grootste post) kan echter meegenomen worden.

Als we merken dat er een hele hoge vraag is, is het overwegen waard om de driving range verder te overkappen. Dit moet dan nader onderzocht worden (oa ook mbt toekomstperspectief Borst), maar een eerste gedachte is dan om dit aan de zijde van de grastee te doen.

Voorstel aan ALV: aanschaffen Inrange

Het voorstel is om het Inrange systeem aan te schaffen. Inhoudelijk voldoet Inrange het meest in onze behoefte: de beste visualiteit, launch monitors kunnen geïntegreerd worden, het biedt meer game mogelijkheden en bovendien wordt het als gebruiksvriendelijker en toegankelijker ervaren. Gelet op de businesscase en onze financiële situatie is dit een verantwoorde koop.



In beeld: afwisseling van kunstgras targets met gekleurd pilaren.



Business case Inrange koop									
Investering				Jaar 1	Jaar 2 t/m 5				
Inrange system				165.000	€ -				
Installatie hard en software				15.000					
Launch monitor				15.000					
Targets in the range				25.000					
Beveiligingsmateriaal				5.000					
Onvoorzien				10.000					
				235.000	0				
Aantal verkochte ballen jaarbasis (okt	1513960								
Ballen per mandje	24								
Totaal aantal mandjes	63082								
		Percentage	Aantal mandjes						
gekocht door niet-leden	33%		20817						
gekocht door vrije golfers	10%		6308						
gekocht door leden	57%		35957						
Prijs per mandje ballen niet-leden	€ 2,50								
Prijs per mandje ballen vrije golfers	€ 2,00								
Prijs per mandje ballen leden	€ 1,00								
Ontvangsten				2025	2026	2027	2028	2029	
Ballenautomaat									
Leden 20817 mandjes á € 1.00 p/mandje, vrije golfers 6.308 á €2,00 p/mandje en niet-leden 35957 á € 2,50.									
jaar 1 stijging van 30% daarna 2 jaar stijging met 20 % en 2 jaar met 10 % (in 2023 totaal 47.991 mandjes afgenomen)									
			toename	30%	20%	20%	10%	10%	
Leden				46.744	56.093	67.311	74.042	81.446	
Vrije golfers				16.401	19.682	23.618	25.980	28.578	
Gasten				67.655	81.187	97.424	107.166	117.883	
Totaal inkomende cash				130.801	156.961	188.353	207.188	227.907	
Omzetgroei	€ 68.000			62.801	88.961	120.353	139.188	159.907	
Uitgaven									
Systeem 22 plaatsen, 10 met scherm				165.000	0	0	0	0	
Licentie software driving range				0	0	0	0	0	
Installatie systeem en aanpassingen driving range				70.000	0	0	0	0	
Ballen				7.500	8.250	9.075	9.983	10.981	
Ballen rapen				0	0	0	0	0	
Onderhoud ballenautomaat				500	550	605	666	732	
Onderhoud van de matten				2.500	2.750	3.025	3.328	3.660	
Onderhoud van de range				2.000	2.200	2.420	2.662	2.928	
Energie Range				2.000	2.200	2.420	2.662	2.928	
Omzetverlies 2023	0%	78000		0	0	0	0	0	
Totale uitgaven voor rente en aflossing				249.500	15.950	17.545	19.300	21.229	
Totaal uitgaande cash				249.500	15.950	17.545	19.300	21.229	
Jaarlijkse cashflow				-118.699	141.011	170.808	187.889	206.677	
				249.500	15.950	17.545	19.300	21.229	
totaal verbeterde cashflow				-186.699	73.011	102.808	119.889	138.677	
Bovenstaande is een reële benadering van de financiële mogelijkheden. Onderstaand een worst case scenario, waarbij de inkomsten maar 75 % bedragen en de uitgaven niet veranderen.									
Ontvangsten	75%			47.100	66.720	90.265	104.391	119.930	
Uitgaven				249.500	15.950	17.545	19.300	21.229	
Jaarlijkse cashflow				-202.400	50.770	72.720	85.092	98.701	
Afschrijvingen(geen uitgave wel kosten)				23.500	23.500	23.500	23.500	23.500	