

Det viktigaste
mötet i Kalmar Golfklubbs
historia

INBJUDAN TILL MEDLEMSMÖTE

Torsdagen den 24 november kl 19
Brofästet Hotell & Konferens



Medlemsmöte 24 november 2005

”Världen är för stor för oss. För mycket händer, för många brott, för mycket våld och spänning. Hur mycket man än försöker, kommer man efter i utvecklingen. Det är en ständigt ökande press för att hänga med i tempot.....man tappar fotfästet.

Vetenskapen gör nya upptäckter i en takt som gör att man häpnar. Den politiska kartan ändras så snabbt att man tappar andan i försöken att hålla reda på vem som styr. Allt går för högtryck. Mänskligheten klarar inte mycket mer.”

Atlantic Journal den 16 juni 1833

Kan man se in i framtiden?

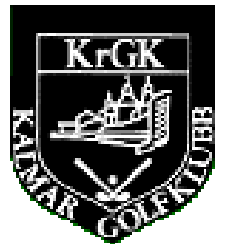
- *-Nej, det är klart att man inte kan. Man kan bara se sig omkring och försöka att tolka vad som sker....*



Var är KrGK idag?

-Positiva värden-

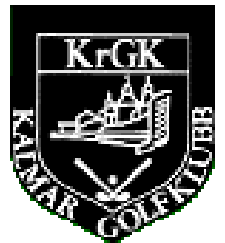
- *Rankad på 15:e plats som anläggning?*
- *En av få 36-hålsanläggningar i Sverige*
- *En väl fungerande klubb med många kvalitéer
– god balans*
- *Hög ”kundnöjdhet” i undersökningar*
- *En förebild i många avseenden*
- *En relativt god kostnadshållning*
- *Det bästa resultatet någonsin 2005*



Var är KrGK idag?

-svagheter-

- *En dålig ankomst till golfklubben*
- *Trängsel i personalutrymmen*
- *Dålig materialhantering*
- *Sjukdomsbenägna gamla greener*
- *Skillnad på blå och röd bana*
- *Ett allt mer underhållskrävande klubbhus*
- *Klubbhus och restaurang har lägst betyg i undersökningar*
- *Optimeringsproblem*
- *Inte anpassad för framtiden i alla stycken..*



Det här har vi gjort..

- Nya och utökade personalutrymmen, alla får rum...



Det här har vi gjort..

- Nya materialfickor,
bättre ekonomi



Det här har vi gjort..

- Ny mur vid entrén till klubben. 90 meter lång och 1,50 m hög

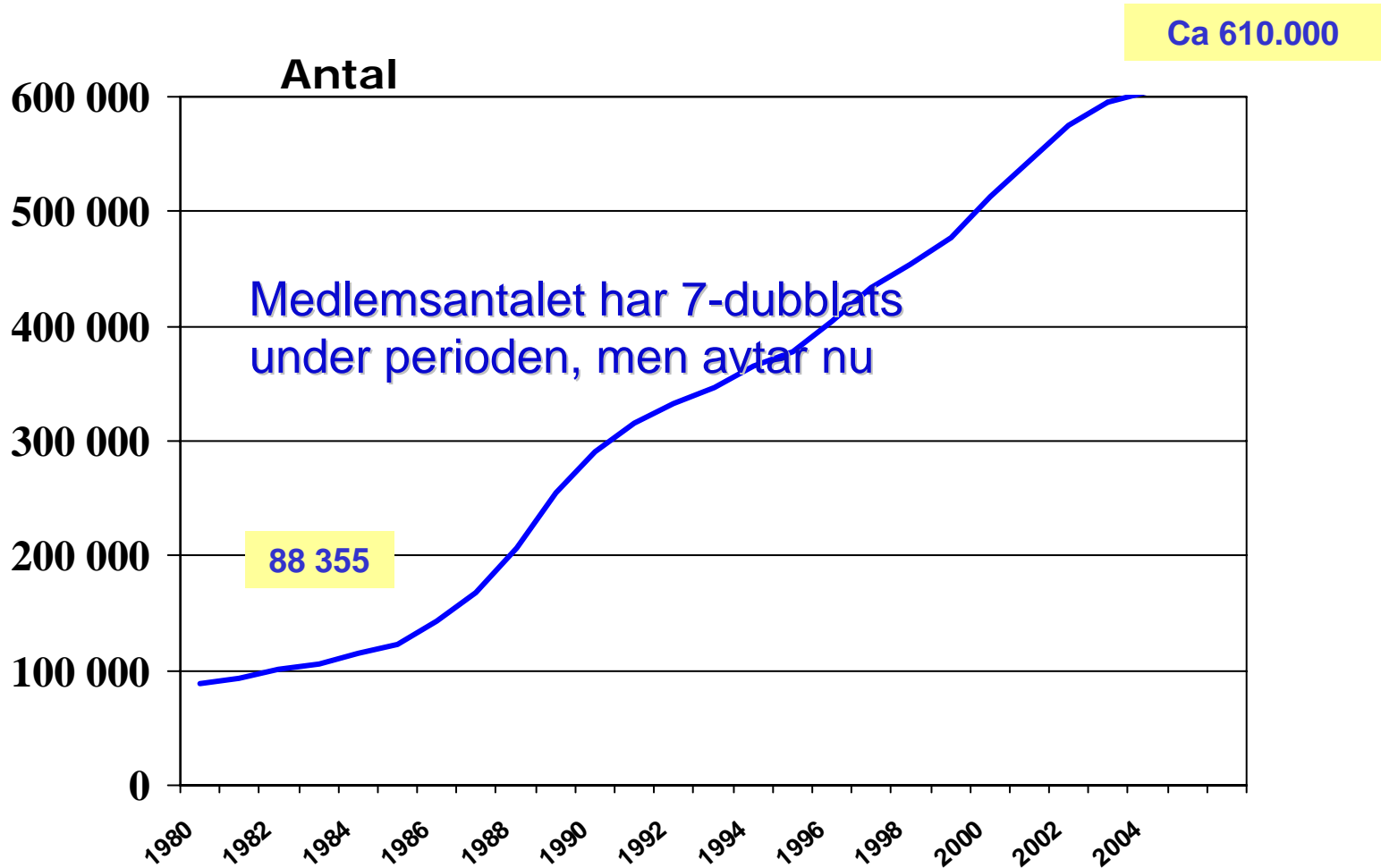


Det här har vi gjort..

- En vackrare vänstersida med hjälp av Sigge och en del andra "Gubbar"



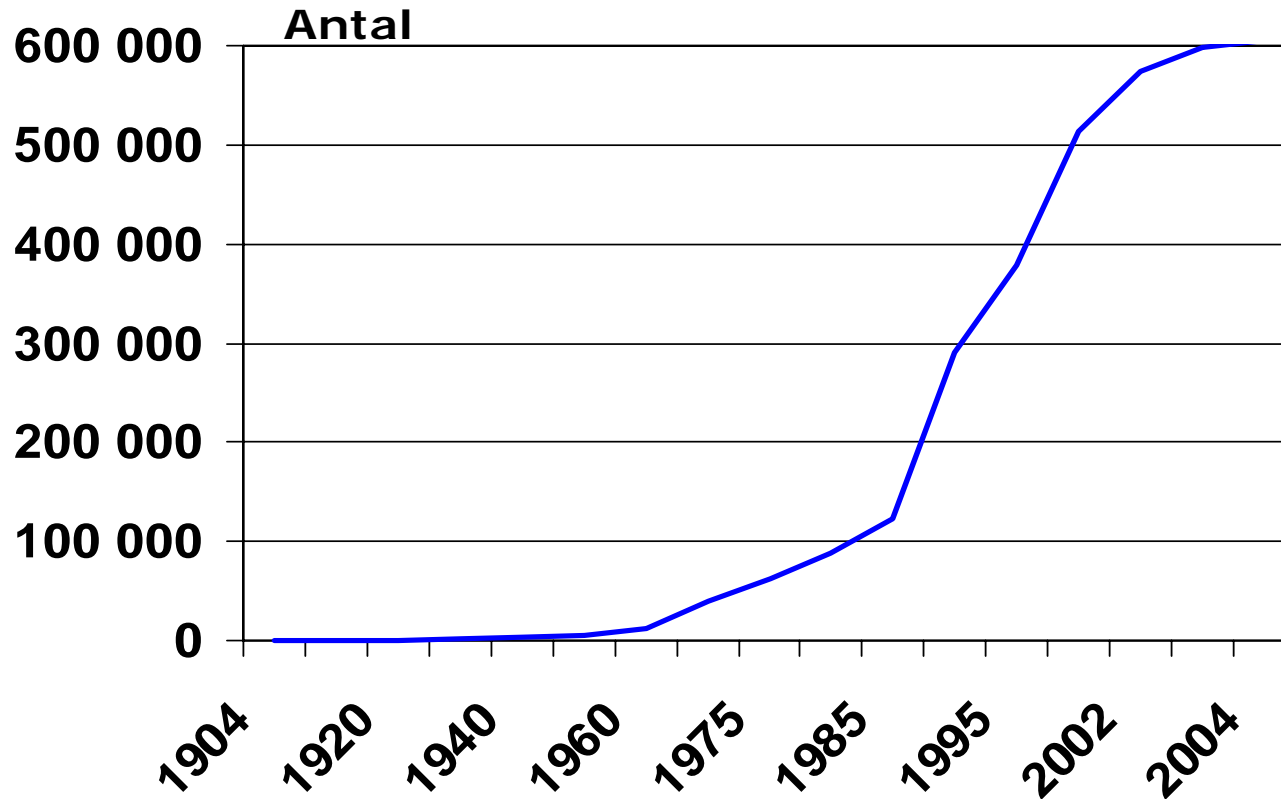
SGF medlemsutveckling 1980-2005



Källa: SGF

Medlemsmöte 24 november 2005

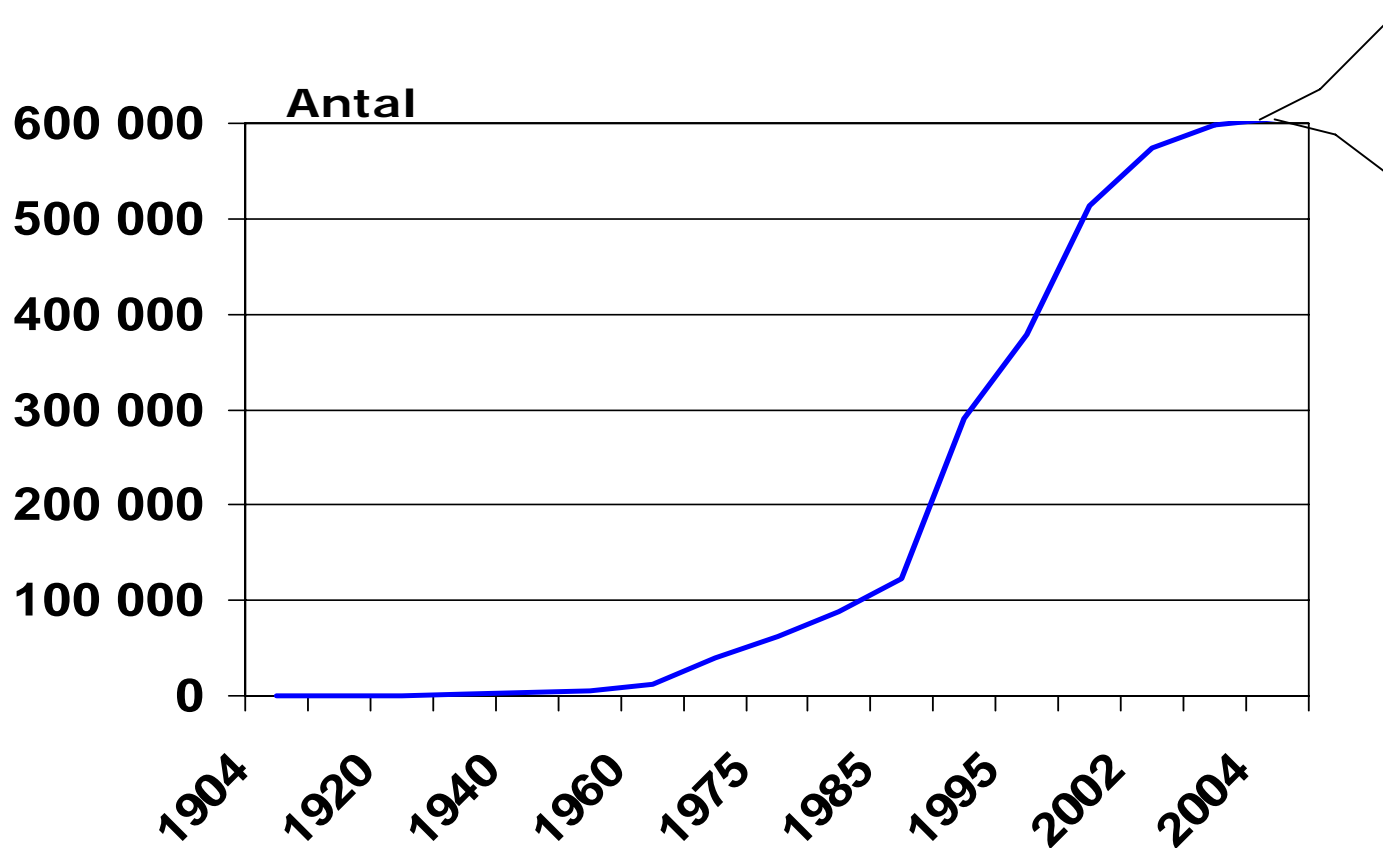
...varför planar kurvan ut just nu?



Medlemsmöte 24 november 2005



...och vart är utvecklingen på väg?



Medlemsmöte 24 november 2005



700 000!

Medlemsmöte 24 november 2005



Intäkter jämfört med 2004

Genomsnitt 199 av 463 Golfklubbar

- Greenfee -0,3 %
- Företagsgolf 3,2 %
- Sponsring 3,8 %

...men



...en sanning med modifikation

Medlemmar

- *Medlemstillväxten i Sverige minskar totalt med 1,02 %*
- *Minskningen finns bland juniorerna*
 - *- 4.06 % flickjuniorer*
 - *- 7,91 % pojkjuniorer*



...en sanning med modifikation

- *I generella tal är externa intäkterna intakta*
- *På lokal nivå tappar vissa klubbar greenfeeintäkter med upp till 25 %*
- *Vissa klubbar ökar sin greenfee med samma nivåer*
- *Saxnäs och Grönhögen ökar i vårt närområde*
- *Övriga klubbar tappar på greenfee och medlemsidan*
- *Många klubbar vaknar just och undrar vad som sker.*
- *Ad -hoc lösningar med uppsägningar som ett exempel kan skapa neråtgående spiraler.*



...en sanning med modifikation

- *Vi når budget på greenfeesidan*
- *Vi är förberedda och såg trenden redan för två år sedan*
- *Ett antal strategiska vägval*
- *Vi har ett försprång*
- *Vi visar styrkebesked*



Analysen!?

- *Golfsverige har byggt ifatt behovet*
- *Fler konkurrerar om kunderna*
- *Förr greenfee – nu medlem*
- *Pris och kvalité attraherar en del*
- *Lätthet och valfrihet attraherar andra*
- *Hills Golf & Country Club eller Binga?*



Hur gör vi nu?

...röster från Elmia Park & Golf

- *- Pengar är inte den stora bristen i dag, det är tiden!*
- *- Just nu råder upplevelsesamhället*
- *- Den klubb som erbjuder den bästa totalupplevelsen kommer att dra vinstlotten*
- *- Olämpliga lokaler angavs som ett skäl till att helhets känslan på en klubb kan saknas*
- *- Det måste bli både enklare och roligare att spela golf*
- *- Det är viktigt att bestämma sig för vad man vill vara som klubb, dvs vilken profil eller nisch.*
- *- Slutsatsen blev att framtidens golfklubb måste drivas och uppfattas som en helhet*



Fyra olika medlemstyper...enligt Anders Hammarström SGF

- 1. Den traditionella klubbmedlemmen – värderar den sociala gemenskapen och är inte särskilt förändringsbenägen.*
- 2. Den exklusive golfspelaren – värderar service och tillgänglighet. Ser sin hobby som en investering.*
- 3. Den elitinriktade golfspelaren – värderar hög bankvalitet och tävlar mycket.*
- 4. Den ”nya tidens” golfspelare – värderar ett varierat greenfeespel, spelar med utspridda kompisar och hyllar öppet spel på nära och snabba banor.*



Vad händer i framtiden? ...enligt Ola Hansson SGF

- *Upplevelsesamhället*
- *Individualismen*
- *Grupptillhörigheten*
- *”Tidsfattiga” Vardagslogistiken viktig*
- *Balanssamhället*
- *Aktivitetssamhället*



Kunskapssamhället

Hjärna
Utbildning
Patent

Långsiktig
Specialist
Funktionell

Individer

Framtiden enligt Troed

2004

Kunskapssamhället

Hjärna
Utbildning
Patent

Långsiktig
Specialist
Funktionell

Individer

Helhetssamhället

Kommunikation
Nätverk
Koncept

Kortsiktig
Komplex
Värdeinriktad

Sammanhang

Framtiden enligt Troed

2004

Vad händer?

Vem ska då spela golf i framtiden?

- *Rekordgenerationen födda 1945 – 1954 (1,2 milj)*
 - *Gott om tid*
 - *Gott om pengar*
 - *Friska och pigga*
 - *Stabil grupp*
 - *Öppna för ideellt arbete*
 - *Upplevelsestyrda*



Vad händer?

Vem ska då spela golf i framtiden?

- *Ungdomarna*
 - ”Rätt” grupptillhörighet (*Starwars*)
 - *Avdramatiserad golf – kul och lätt*
 - *Alternativ golf ?*
 - *Sociala möjligheterna*



Vad händer?

Vem ska då spela golf i framtiden?

- *De "tidsfattiga"*
 - *Anpassad golf. "Hur mycket tid har du?"*
 - *Klubben ett allaktivitetscentrum. Passa på att.... (få hjälp med barnpassning, övrigt?)*



Nytt klubbhus
12 Mkr

KrGK AB
??

Parkering och
Serviceområde
2 Mkr

Utveckla röd
Bana

***Kalmar Golfklubbs
- Framtid -***

9 hål med
Träningsområde &
tomter 5 Mkr
"utlägg"

"Golfhotell"
3.5 Mkr

36 likvärdiga
greener
5,4 Mkr

Utveckla
Drivingrangen

Medlemsmöte 24 november 2005



**Kalmar Golfklubbs
- Framtid -**

Nytt klubbhus
12 Mkr

KrGK AB
??

9 hål med
Träningsområde &
tomter 5 Mkr
"utlägg"

"Golfhotell"
3.5 Mkr

36 likvärdiga
greener
5,4 Mkr

Medlemsmöte 24 november 2005





Nytt klubbhus, öfret men funktionellt, med utrymme för många funktioner. Här ska man kunna träna, arbeta, äta, fika, njuta och trivas...



Allt höja kvalitén på våra greener är en nödvändighet för att bibehålla och öka både vår egen och våra gästers upplevelse.



Golfhotel - ett sätt att göra vår anläggning komplett, och som säkerställer att vi får en klubb fylld av människor. Med ett eget golfhotel kan vi erbjuda fler en bättre produkt.



Ytterligare nio hål - för de som har dåligt med tid, är nybörjare eller juniorer och för dem som vill spela Pay and Play.

36 likvärdiga greener – varför?

- Kvalitetsfråga
- Helhetsintrycket
- Jordgreener
- Sjukdomsbenägna
- Dålig dränerade
- Tål vatten dåligt
- ”Mjuka”
- skötselkrävande
- Ökat medlems- och gästvärde
- **6 – 7 Mkr**



Nytt klubbhus –varför?

Ett nytt-nytt, inte ett nytt gammalt...

- Helhetsintrycket
- Tråkig restaurang
- Slitet
- Lockar inte till umgänge
- Ej rationellt
- Mer ”året runt”
- En levande klubb
- Litet motionsrum
- Liten relax (8 personer)
- Bridgebord
- Shop, restaurang & reception över en disk
- Konferensutrymme (20-24 pers)
- **12 Mkr**



9 nya hål – varför?

- Helhetetsintrycket
- Ökade intäkter
- Medverkan med kommunen
- Optimering
- Jr- och elit
- Nybörjare
- 9-hålsproblemet
- Juniorklubb
- Pay & play
- **5 Mkr (0 kr)**



”Golfhotell” – varför?

- Övernattningsmöjligheter
- Allt från tre sjöstugor vid husvagnsparkeringen till 12-18 rum i egen byggnad eller i ett nytt klubbhus!?
- Helhetsintrycket
- En levande klubb
- Ökade intäkter
- Optimering
- Lägerverksamhet
- Golfskola
- **3,5 Mkr**



AB framtidsfråga eller en förutsättning?

- Bilda Aktiebolag
 - Kalmar Golfklubb blir 100% ägare till AB
 - Nuvarande Kalmar Golfklubb ideell förening kvarstår
- Ny organisation
 - Styrelse i AB blir samma som i GK
- Till vilket syfte?
 - Viktigt i samband med stora investeringar
 - Ta till vara möjligheten att öka upp kassaflödet
 - Utnyttja full avdragsrätt på moms



Effekter enligt budget 2005 vid bildande av AB

- Löpande intäkter - 620 tkr
- Löpande kostnader +945 tkr
- Investeringar +500 tkr
- Ökade AB-kostnader -200 tkr

Resultatpåverkan: +625 tkr

- Retroaktivt cirka 700 tkr





Vad kostar det?

En ökad årsavgift på mellan 250 till 550 kronor under en period på 15 år och per vuxen medlem. Allt beroende på hur mycket, vad och när vi gör det. Ja, det är ungefär den nivå vi talar om. Totalt sett är investeringarna på cirka 21 Mkr. Den summan reduceras av ett antal olika faktorer. Effekt av att bilda ett aktiebolag i klubben, insättning av eget kapital mm.

Vi kommer att redogöra för en mer nyanserad och djupare bild av ekonomin under mötet. Viktigt att veta är, att våra idéer om finansiering bygger på att vi medlemmar tar fullt ekonomiskt ansvar för vår egen framtid. Vi har valt att inte måla upp en förväntan på ökade externa intäkter, det får i så fall bli ett plus för oss alla.



Vad kostar det?

- Alla investeringar c:a 21 Mkr
- Bolagseffekt c:a -4,2 Mkr
- Eget Kapital c:a -3,0 Mkr
- **Att finansiera: c:a 14 Mkr**



Per vuxen medlem

| Resultatpåverkande utfall och påverkan per senior (1 850 st) i årsavgift med bolagseffekt. | | | | | |
|--|-----------|-------------|--------------|----------------------------|----------------|
| I beräkningen finns ingen ökad intäkt i form av exempelvis höjd greenfeeintäkt | | | | | |
| Beräknat på 14 000 000 kronor investering och som görs via extern upplåning | | | | | |
| Eget kapital på 3 Mkr (17 Mkr-3 Mkr=14 Mkr) | | | | | |
| År | Ränta 4 % | Amort 6,7 % | Bolagseffekt | Underskott | kr / senior/år |
| 1 | 560 000 | 938 000 | -500 000 | 998 000 | 539 |
| 2 | 522 480 | 938 000 | -500 000 | 960 480 | 519 |
| 3 | 484 960 | 938 000 | -500 000 | 922 960 | 499 |
| 4 | 447 440 | 938 000 | -500 000 | 885 440 | 479 |
| 5 | 409 920 | 938 000 | -500 000 | 847 920 | 458 |
| 6 | 372 400 | 938 000 | -500 000 | 810 400 | 438 |
| 7 | 334 880 | 938 000 | -500 000 | 772 880 | 418 |
| 8 | 297 360 | 938 000 | -500 000 | 735 360 | 397 |
| 9 | 259 840 | 938 000 | -500 000 | 697 840 | 377 |
| 10 | 222 320 | 938 000 | -500 000 | 660 320 | 357 |
| 11 | 184 800 | 938 000 | -500 000 | 622 800 | 337 |
| 12 | 147 280 | 938 000 | -500 000 | 585 280 | 316 |
| 13 | 109 760 | 938 000 | -500 000 | 547 760 | 296 |
| 14 | 72 240 | 938 000 | -500 000 | 510 240 | 276 |
| 15 | 34 720 | 868 000 | -500 000 | 402 720 | 218 |
| Beräknad amorteringstid 15 år | | | | | |
| | | | | Total avg/ sr medl: | 5 925 |



Hur?

- *Höjd årsavgift?*
- *Höjt medlemslån?*
- *Extra ”framtidsdebiteringar”?*



Vad tror ni?

- *Vi vill veta vad ni vill och tror*
- *Erfarenheten i kväll bestämmer färdvägen för eventuella beslut*
- *Kjell leder diskussionen*

