



STRATEGIDOKUMENT PERIODEN 2024-2026

Innhold

Innhold	2
Innledning	3
Visjon	4
Verdier	4
Misjon	4
Aksjon	4
Fakta - Norsk Senior Golf (NSG)	5
Situasjonsanalyse	6
NSG Målsetting/Strategier Konkurranser og turneringer	7
Strategi:	7
Virkemidler:	7
Medlemmer i NSG	8
Strategi:	8
Virkemidler:	8
Sportslig tilbud til medlemmer	9
Strategi:	9
NSG sitt sportslige tilbud:	9
Virkemidler	9
Sosialt tilbud til medlemmer	10
Strategi:	10
NSG sitt sosiale tilbud	10
Virkemidler	10
Informasjon og kommunikasjon	11
Strategi:	11
Virkemidler:	11
Samarbeid med NGF	12
Strategi:	12
Virkemidler	12
Verdigrunnlag – Tiltak	13
Strategi:	13
Tiltak for å oppnå: Mestring – Sosial tilhørighet - Helse	13
Økonomi	14
Strategi:	14
Virkemidler	14
Samarbeidspartnere	15
Strategi:	15
Virkemidler	15
Organisering og administrasjon	16
Strategi:	16
Virkemidler:	16

Innledning

Dette strategidokumentet bygger på tidligere NSG strategiplan og ble sist revidert i 2023. Dokumentet har også blitt oppdatert i februar 2025 med ferskt tallmateriale fra 2024.

Dokumentet er utarbeidet etter arbeidsmøter med hele styret, oppfølging og diskusjoner i styremøter og mellom medlemmene i strategigruppen.

Vi har også lyttet til og vurdert innspill fra KK-er, blant annet i undersøkelsen som ble gjennomført høsten -21, turneringsledelse og medlemmer gjennom ulike NSG-arrangement.

Visjon

Golfgledesprederen

Verdier

NSG skal bygge sin virksomhet for **Golfgleden** på verdiene

- MESTRING
- SOSIAL TILHØRIGHET
- HELSE

Misjon

Spre det glade budskap, «Golf er godt for helsa og humøret», gjennom vårt omfattende turneringsprogram og øvrig aktivitet.

Aksjon

Legge til rette for og arrangere turneringer på ulike nivå.

Ta ut representasjonsspillere til mesterskap og landskamper gjennom kvalifisering i uttaksturneringer. Tilby et variert reiseprogram høst og senvinter/vår.

Aksjonsmotto: Spill for livet

Fakta - Norsk Senior Golf (NSG)

NSG er en organisasjon som er assosiert med Norges Golfforbund.

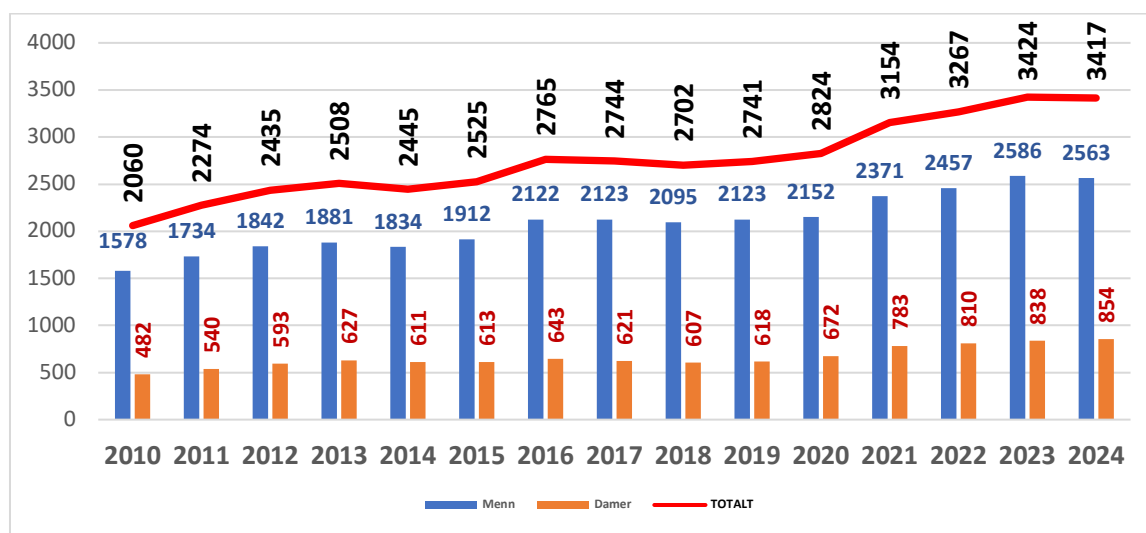
NSG opptrer utad, nasjonalt og internasjonalt, som en organisasjon for enkeltmedlemmer som gjennom sine klubbmedlemskap er underlagt NGFs lover.

Som assosiert organisasjon til NGF vil NSG representere Norge og samarbeide med andre lands seniororganisasjoner som offisielt godkjennes av de respektive forbund som NGF samarbeider med.

Det offisielle navnet er Norsk Senior Golf (Assosiert Norges Golfforbund) og den internasjonale betegnelsen er Norwegian Senior Golf (Associated to the Norwegian Golf Federation).

NSG har sin administrasjon i Asker golfklubb sine lokaler.

- NSG driver sin virksomhet i samarbeid med 98 klubbkontakter (KK-er) og 95 klubber
- NSG har en stabil medlemsmasse. I 2024 hadde vi 3417 betalende medlemmer, hvorav 25% kvinner (854) og 75% menn (2563). Dette er på samme nivå som i 2023, hvor vi hadde 3424 medlemmer
- NSG har en godt tilpasset turneringskomité og organisasjon for gjennomføring av et omfattende turneringsprogram, fra Mandal i sør til Stiklestad i nord. Fra 2024 har turneringskomiteén utelukkende bestått av medlemmer som ikke sitter i NSGs styre. Medlemmer og leder av komiteen utnevnes/velges av NSGs styre
- NSG arrangerer årlig i underkant av 150 turneringer, fordelt på Classic Tour, uttaksturneringer, parturneringer, landskamper og mesterskap som lagseriefinale, lagmesterskap og landsfinale
- NSG gjennomfører uttak av representasjonsspillere til Europamesterskapene, i samsvar med NSG sine turneringsbestemmelser
- NSG er periodisk også arrangør av Europeiske mesterskap, sist i Sandefjord i 2023
- NSG tilfører norske golfklubber betydelige inntekter gjennom turneringsvirksomhet, bruk av premiesjekker og lojalitetskort
- NSG har en nøktern drift og et godt økonomisk fundament
- NSG er registrert i Frivillighetsregisteret



Situasjonsanalyse

Analysen beskriver nå-situasjonen for NSG, basert på styremedlemmene sin vurdering og erfaring gjennom arbeidet med dette strategidokumentet.

STYRKER • Konkurransesystemet • Dyktig turneringsarrangør • OoM-systemet • Lojalitetskort • Representasjonsprogram • Selvstendig/frittstående organisasjon • Tilfører klubbene gode inntekter • Godt tilpasset organisasjon og komitéstruktur • NSG er den dominerende aktør for alle golfere over 50 år	SVAKHETER • Østlandsdominans kontra regionutfordringer • Reisetid og kostnader en ulempe for regionspillere • NSG er lite kjent blant ikke-NSG medlemmer • NSG må i enkelte tilfeller betale en relativ høy greenfee i forhold til lokale tilbud klubbene imellom
MULIGHETER • NSG tilbyr et bredt spekter av turneringer for våre medlemmer • Flere klubber med i lojalitetskort • Utnytte potensialet for medlemmer som er yrkesaktive og med lavt HCP • «Shotgun» start kan skape mer sosialt samvær • Produktutvikling tilpasset ulike grupper spillere, alder og interesser • Involvere våre KK-er mer, for bedre kontakt med klubbene • Godt samarbeid og forståelse hos NGF • Inngå samarbeidsavtaler med flere års varighet • Øke kvaliteten på spillere som skal representere NSG v/uttak	TRUSLER / UTFORDRINGER • Beholde samme antall medlemmer i et marked med høyere kostnadsnivå • Klubbenes holdning til rabatterte greenfee • Flere klubber ønsker ikke NSG-turneringer i helger, vil prioritere medlemmer • Sponsorer – sårbarhet mht inntekter • «Begrensninger» i antall turneringer og antall deltagere pr turnering • Vanskelige økonomiske tider – kan gå ut over medlemmer og deltagelse

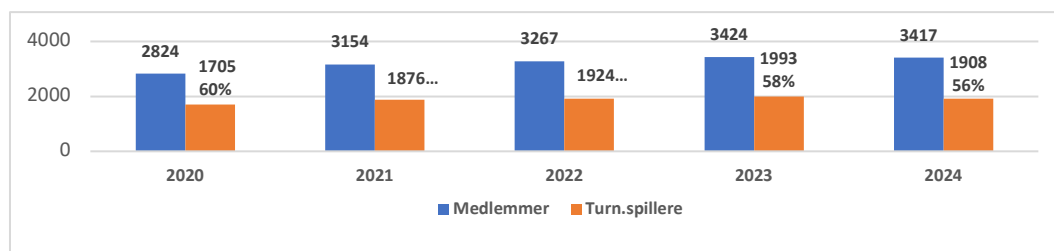
NSG Målsetting/Strategier Konkurranser og turneringer

Strategi:

Beholde posisjon som den dominerende aktør for alle golfere over 50 år.

NSG-medlemmer skal bli tatt vare på og sett for den de er og ferdigheter de har innenfor NSG sin aktivitet, både sportslig, sosialt og i et helseperspektiv. NSG skal tilrettelegge for en funksjonell klasseinndeling i alle konkurranser og turneringer. NSG har som målsetting at alle medlemmer skal kunne videreutvikle sine golfferdigheter uavhengig av alder fra 50+.

NSG har som mål å ha over 50% av medlemmene aktive i konkurranser og turneringer. I 2024 har 1908 medlemmer (56%) deltatt i en eller flere av NSGs turneringer, en nedgang på 2% fra 2023.



Mange medlemmer vurderer sitt medlemskap økonomisk i forhold til hva de får i retur. NSG skal være en organisasjon hvor det skal lønne seg å være medlem. NSG skal ha gode tilbud med attraktive medlemsfordeler.

NSG skal tilby et godt sportslig tilbud til alle sine medlemmer og det er gode muligheter for å kvalifisere seg til å representere Norge i landskamper og andre internasjonale golf-konkurranser. For 2024 var det tilbud om representasjonsplasser til 41 kvinner og 78 menn.

Vi ønsker å styrke lagfølelsen og ambisjonen om å bli bedre ved å øke kvaliteten på spillerne som skal representere NSG i ulike EGA- ESGA/ESLGA turneringer og Landskamper.

Det er viktig å skape energi sammen, som en forberedelse til deltagelsene.

«Hvordan skal vi vinne?»

Virkemidler:

- Videreføre og drive en kontinuerlig forbedring av NSG sine konkurranser og turneringer
- Gjennomføre forbedringer av turneringsbestemmelser før sesongstart
- Knytte «Classic Tour» opp mot langsiktige avtaler med klubbene/sponsorer
- Legge forholdene til rette for å tilpasse NSGs aktivitet i regionene
- Videreutvikle aktiviteter som fremmer mestring, helse og sosial vektlegging
- Benytte «Shotgun» start for å bedre det sosiale under konkurranser
- Utvide antall klubber som slutter seg til lojalitetskortet
- Utvikle samarbeidet med de andre nordiske seniorgolforganisasjonene
- Formidle medlemstilbud fra våre samarbeidspartnere
- Uttak til årlige internasjonale mesterskap og landskamper skal gjøres på en måte som sikrer at de best kvalifiserte og flest mulig spillere får ta del i disse
- Grunnregelen for representasjon for NSG er 1 repr.oppgave pr spiller pr år. Bruttospillere kan samme året i tillegg delta i EGA mesterskap i henhold til NSG Turneringsbestemmelser
- NSG kan for egen regning stille med ikke-spillende kaptein til lagene som spiller internasjonale mesterskap
- Utvikle et program for å skape vinnerkultur og lagfølelse for spillere som skal representere NSG

Medlemmer i NSG

Strategi:

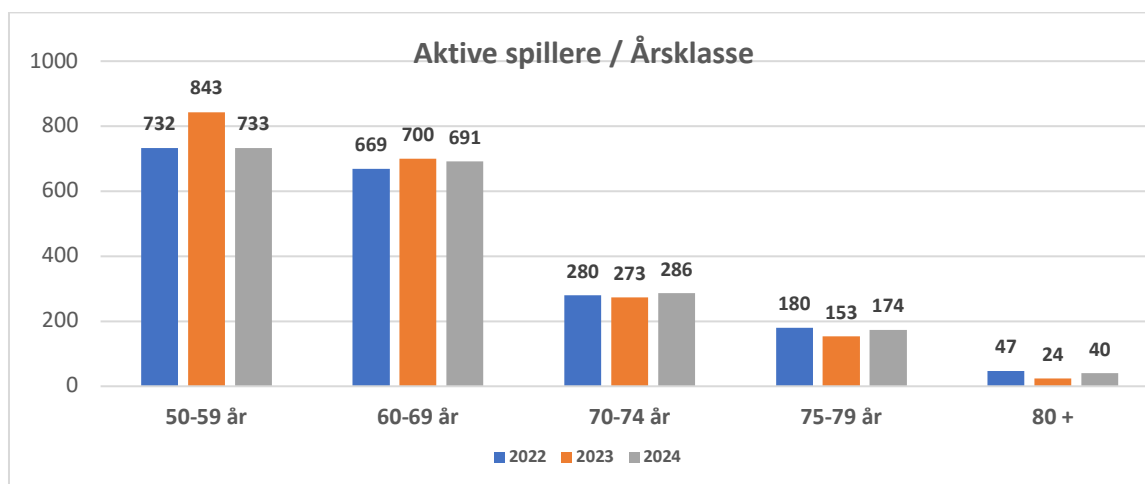
- Beholde og stabilisere medlemstallet

NSG har i 2024 totalt 3417 betalende medlemmer.

Virkemidler:

Det er viktig å beholde og stabilisere antall betalende NSG medlemmer på ca 3500

- Gjennom målrettet markedsføring i regionene
- Øke antall spillere i alderen 50-55 år
- Videreføre «Classic Tour» for alle medlemmer
- Å tiltrekke oss flere av de yngste seniorene ved å arrangere NSG turneringer på hverdager med starttider på ettermiddagen
- Beholde også de medlemmer som er opptatt av det sosiale, ikke bare konkurranser
- Kvinner i NSG skal innlemmes i alt vi gjør
- Tålmodighet, langsiktighet og fakta skal prege vår arbeidsform
- Implementere «Rollebeskrivelsen» som er utarbeidet for KK-er, hvordan vi ønsker de skal opptre, samarbeide med Daglig leder i klubben etc.
- Heve status og gjøre det attraktivt å være KK, involvere og gi dem virkemidler
- Samarbeide om hva kan NSG bidra med til klubbene
- Få seniorgolf på kartet hos NGF



Sportslig tilbud til medlemmer

Strategi:

- Tilby et godt sportslig tilbud til alle medlemmer på alle ferdighetsnivå

Det sportslige tilbudet er kjernevirksomheten i NSG og skal reflektere NSG sin visjon og verdigrunnlag. De to viktigste motivene for å spille golf er gleden og det sosiale ved å være sammen med andre på golfbanen. I tillegg vet vi at en aktiv NSG spiller gjennom sin fysiske aktivitet legger et godt grunnlag for at egen helse ikke blir en begrensende faktor med økt alder. Mestring er også avgjørende for å trives og å bli værende som aktiv NSG medlem. NSG skal organisere, tilrettelegge og tilby gode sportslige tilbud for å ivareta medlemmene på disse områdene.

NSG sitt sportslige tilbud:

- Classic Tour konkurranser/turneringer
- Classic Tour med uttak konkurranser/turneringer
- NSG Sissener Pairs
- Landsdelsfinaler med uttak for alle klasser
- Landsfinale for de kvalifiserte i alle klasser
- NSG Lagmesterskap
- NSG Lagserie Match
- NSG Nettomesterskap (NM uoffisielt)
- Mini-tourer
- Sosiale turneringer

Virkemidler

- NSG vil videreføre det sportslige tilbudet i regionene
- Videreføre antall NSG uttaksturneringer i regionene
- Videreføre NSG-konkurranser/turneringer i regionene gjennom samarbeid med allerede etablert Tour-program
- Planlegge og markedsføre Landsdelsfinalene tidlig, for økt deltagelse

Sosialt tilbud til medlemmer

Strategi:

- Tilby et inkluderende miljø og sosialt tilbud tilpasset medlemmene

Fra tidligere medlemsundersøkelser har vi erfart at majoriteten av NSG medlemmene mener det sportslige tilbudet med konkurranser og turneringer er hovedbegrunnelsen for sitt medlemskap. I 2024 deltok 56% av medlemmene i en eller flere av våre turneringer. Dette betyr også at de resterende 44% medlemmene våre har andre begrunnelser for sitt medlemskap. Alle har vi en felles lidenskap for golf som bringer oss sammen og det er selvsagt den enkelte som velger hva vedkommende vil prioritere. NSG er en organisasjon som også skal ivareta de medlemmer som er mer opptatt av det sosiale innen golfen og ikke nødvendigvis bare premier og ære i konkurranser. NSG ønsker å tilrettelegge for målrettede sosiale tiltak og å utnytte potensialet gjennom all aktivitet for at det sosiale er og blir et fundament for medlemmene.

NSG sitt sosiale tilbud

- Golfreise hver høst
- Golfreise til Spania hver vår
- NSG Pairs turneringer

I tillegg jobber vi med å øke tilbudet til våre medlemmer når det gjelder felles golfreiser og andre fordeler gjennom våre samarbeidspartnere.

Virkemidler

- Stimulere til sosialt samvær gjennom «Shotgun» start der det er hensiktsmessig
- Benytte «Shotgun» start på sisterunden på Lagmesterskapet/Classic Tour/Mini Tour
- Oppfordre klubbene til sosiale og sportslige tiltak slik at spillerne er til stede under premieutdeling
- Innhente tilbud fra - og oppfordre deltakere til å bo på samme hotell
- Oppfordre til samkjøring til turneringer som er et stykke unna
- Oppfordre klubbene til «Longest Drive», «Closest to the Pin» og andre konkurranser, og premiere disse med f.eks. greenfee billetter
- Oppmuntre klubbene til andre tiltak som f. eks «Trekke-premier»

Informasjon og kommunikasjon

Strategi:

Gi rask og relevant informasjon til NSG-medlemmer og golf-Norge

God informasjon og kommunikasjon er viktig, både internt og eksternt. Vi har en spredt medlemsmasse både med tanke på alder og bosted. Det er viktig å være til stede i flere medier slik at alle får med seg budskapet. NSG har som målsetting å nå alle medlemmer uavhengig av hvilke medier det kommuniseres i.

Gjennom klubbkontaktene (KK-er) kan NSG informere om turneringsprogram, turneringsbestemmelser og andre viktige endringer.

NSG sin hjemmeside og offisielle Facebook-side er på mange måter NSG sitt ansikt utad. Foruten å være informasjons-/kommunikasjons-kanaler for medlemmene, er de også viktige markedsføringskanaler overfor samarbeidspartnere for NSG. Kvaliteten på det som legges ut må derfor sikres godt slik at den er både relevant og korrekt.

NSG bruker dessuten GolfBox i konkurranser/turneringer både med hensyn til påmelding, starttider og all info som spillerne trenger for konkurransen.

Daglig leder og klubbsekretær er for det meste tilgjengelig på dagtid både på telefon, e-post og ved personlig oppmøte på NSG sitt kontor i klubbhuset til Asker GK.

Ved å involvere og informere både KK-er og daglig leder i hver klubb mer, kan vi oppnå bedre forståelse og kunnskap om hver klubb og derved også kunne rekruttere flere medlemmer til NSG.

Virkemidler:

- NSG skal informere sine medlemmer gjennom relevante sosiale medier med tidsriktig informasjon til medlemmene
- Sørge for at hjemmesiden, Facebook-siden og GolfBox til enhver tid inneholder oppdatert og interessant informasjon
- Øke aktiviteten og bruk av NSG sin Facebook-side med «likes» og en aktiv vennedeling for nye tids-oppdaterede innlegg
- Benytte GolfBox og SMS-tjenester for å formidle spesielle tilbud eller begivenheter
- Årlig oppfølging med både daglig leder og KK i klubber/regioner
- Fokus på KK'er med ekstra faglig inspirasjon og ved sosialt samvær
- Informere klubber og medlemmer om fordel ved å registrere bruk av Lojalitetskort gjennom året, for å ta lærdom av brukernes behov og ønsker og kunne jobbe mer målrettet med denne gruppen «ikke-konkurrerende medlemmer»
- Sette søkelys på at golfreglene følges i våre turneringer gjennom informasjon til medlemmene. Oppfordre til at spillere melder fra på korrekt måte når ureglementert spill oppdages, og gjennom presisering i turneringsbestemmelsene av NSG sine sanksjonsmåter

Samarbeid med NGF

Strategi:

Søke et positivt, konstruktivt og profesjonelt samarbeid med NGF. NSG er en frittstående medlemsorganisasjon som ønsker og evner å stå på egne bein. Alle medlemmer av NSG har medlemskap i en golfklubb som er tilsluttet Norges Golfforbund. NSG er assosiert med NGF og opptrer utad nasjonalt og internasjonalt som en organisasjon for enkeltmedlemmer som gjennom sitt klubbmedlemskap er underlagt NGFs lover.

Ettersom NGFs strategi og hovedsatsing retter seg mot spillere opptil 35 års alder, har NSG en sentral rolle som golforganisator for 50+ gruppen, som utgjør majoriteten av norske golfspillere.

NSG tar ut representasjonsspillere til EGA senior mesterskap i forståelse med NGF.

I tillegg er NSG en svært aktiv turneringsarrangør som bidrar sterkt til norske golfklubbers økonomi og er en solid bidragsyter til en forbedret folkehelse. I 2024 arrangerte NSG turneringer på over 70 ulike norske golfbaner, hvorav mange ligger i regionene.

Virkemidler

- Opprettholde et avklart forhold gjeldende NSG's bruk av GolfBox
- Opprettholde et avklart forhold gjeldende uttak av representasjonsspillere til EGA mesterskap
- Samarbeid med NGF gir NGF og NSG bedre mulighet til å gi hverandre gjensidig informasjon

Verdigrunnlag – Tiltak

Strategi:

Iverksette tiltak for å bygge et godt fundamentert verdigrunnlag.

Vi skal bygge vår virksomhet for **Golfgleden** på verdiene:

MESTRING – SOSIAL TILHØRIGHET - HELSE

NSG er i dag aktivitetsmotor for golfglede, begeistring og fellesskap og tiltakene til NSG er turneringsprogrammet og de sosiale golfturene som NSG arrangerer.

Tiltak:

- Fortsette å være aktivitetsmotor for å oppnå vårt verdigrunnlag
- Turneringsprogram
- Lojalitetskortet
- Sosiale turer
- Jobbe for et inkluderende miljø

Økonomi

Strategi:

- Opprettholde NSG sin gode økonomi

NSG har et godt økonomisk fundament og har tilfredsstillende likviditet

NSG sine handlingsregler sier;

- **Lønnsutgifter**
Lønn og sosiale kostnader i NSGs administrasjon skal maksimalt være 60% av medlemskontingenten og ekstern støtte.
- **Kapitalreserve**
NSGs kapitalreserve skal til enhver tid være minimum 50% av årsomsetning av medlemskontingent

Etter flere år med økende interesse for golf og derved også økt medlemsmasse i golfklubber over hele landet, særlig under pandemien i 2020 og -21, er NSG i en gunstig situasjon til å kunne utvikle organisasjonen videre. Det må til enhver tid legges vekt på forsvarlige økonomiske rammebetingelser. Økt aktivitet vil være avhengig av en stabil eller økende medlemsmasse og at spillerne er like ivrige til å delta i NSG sitt turneringsspill.

Medlemskontingenten bør være konkurransedyktig både i forhold til rekruttering og for å beholde en stabil medlemsmasse på ca 3500 medlemmer. Dette betinger at vi også beholder de medlemmene som ikke deltar aktivt i turneringene våre.

Alle representasjonsspillere både utenlands og i Norge får dekket deler av sine reise- og turneringskostnader etter gjeldende fordelingsnøkkel, spesifisert i NSG Turneringsbestemmelser.

Virkemidler

- Til enhver tid å ha god kontroll over kostnader og inntekter
- Alltid ha kostnadseffektive løsninger

Samarbeidspartnere

Strategi:

NSG skal være en attraktiv samarbeidspartner.

NSG søker samarbeidspartnere som ser verdien av vårt arbeid med å skape golfglede som stimulerer til bedre helse og godt humør. Vi ønsker at de skal bidra til NSG sitt lojalitetskort, annonser og støtte våre turneringer.

Virkemidler

- Vi skal ta godt vare på de samarbeidspartnerne som vi allerede har
- Vi skal kartlegge og kontakte andre som vi ser passer vår medlemsmasse

Organisering og administrasjon

Strategi:

NSG skal organiseres på en måte som er hensiktsmessig for å gjennomføre de til enhver tid oppsatte mål og strategier

Til å arbeide med de ulike områdene har NSG i dag følgende organisasjon.

- Årsmøte bestående av klubbkontakter og styret. Avholdes i februar/mars hvert år
- Styre bestående av styreleder, nestleder, 4 styremedlemmer og 3 varamedlemmer
- Administrasjon, bestående av Daglig Leder og Klubbsekretær
- Turneringskomité, bestående av 5-7 personer, som ikke sitter i NSG sitt styre. Komitéens leder og medlemmer utnevnes av og rapporterer til styret
- P.t. 9 turneringskoordinatorer, som planlegger og gjennomfører turneringsprogrammet
- Revisor og valgkomité som velges av årsmøtet
- Hederskomité, som utpekes av styret
- Klubbkontakter, som sikrer NSG en god faglig toveis kommunikasjon med golfklubbene
- Styret utpeker prosjektgrupper etter behov

Virkemidler:

- Regelmessig gjennomgang av NSG sin funksjon og organisering med tanke på mulige forbedringsområder
- Ha en aktiv og engasjert organisasjon som jobber for å nå oppsatte mål
- Rette søkelyset mot NSGs muligheter til videre utvikling, for å være rustet for fremtidens utfordringer