



STRATEGIDOKUMENT PERIODEN 2026-2028

Innhold

Innhold	2
Innledning	3
Om Norsk Senior Golf (NSG).....	3
Visjon	3
Verdier	3
Hovedaktivitet	4
Situasjonsanalyse	4
NSG Målsetting/Strategi - Konkurranser og turneringer	5
Strategi:	5
Virkemidler:	5
Medlemmer i NSG	6
Strategi:	6
Virkemidler:	6
Informasjon og kommunikasjon.....	7
Strategi:	7
Virkemidler:	7
Samarbeid med NGF	8
Strategi:	8
Virkemidler	8
Økonomi.....	8
Strategi:	8
Virkemidler	9
Samarbeidspartnere	9
Strategi:	9
Virkemidler	9
Organisering og administrasjon	10
Strategi:	10
Virkemidler:	10

Innledning

Dette strategidokumentet bygger på tidligere strategiplan for perioden 2024-2026.

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, turneringsledelse og medlemmer gjennom ulike NSG-arrangement.

Om Norsk Senior Golf (NSG)

NSG er en frivillig organisasjon som tilbyr medlemskap til seniorspillere over 50 år som er medlem av golfklubb som er underlagt Norges Golfforbund (NGF).

NSG er medlem av European Senior Golf Association (ESGA) og European Senior Ladies Golf Association (ESLGA) og tar ut spillere som representerer Norge i de europeiske senior-mesterskapene.

Det offisielle navnet er Norsk Senior Golf. Den internasjonale betegnelsen er Norwegian Senior Golf. NSG er registrert i Frivillighetsregisteret.

NSG samarbeider med i underkant av 100 golfklubber i Norge og har ved utgangen av 2025 ca 3400 medlemmer.

NSG ledes av et årsmøtevalgt styre, med ansvar for organisasjonen og aktivitetene.

Visjon

Norsk Senior Golf (NSG) skal gjennom sine aktiviteter spre det glade budskap, «Golf er godt for helse og humør».

Vi skal være **Golfgledesprederen**.

Verdier

NSG skal bygge sin virksomhet på verdiene

- MESTRING FOR ALLE
- SOSIAL TILHØRIGHET FOR ALLE
- HELSEGEVINST

Hovedaktivitet

NSG skal arrangere turneringer på ulike nivå og ta ut representasjonsspillere til mesterskap og landskamper. Videre skal NSG tilby medlemmene et variert reiseprogram og andre medlemsfordeler.

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 • Godt samarbeid med NGF om uttak av EGA-spillere • Solid økonomi	SVAKHETER • Østlandsdominans kontra regionene • 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 • Tilby et bredere 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 • 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 • Klubbens 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/Strategi - Konkurranser og turneringer

Strategi:

NSG skal beholde og styrke sin posisjon som den ledende aktøren for alle golfere over 50 år i Norge.

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+, oppleve mestring og en helsegevinst.

NSG har som mål å ha over 50% av medlemmene aktive i konkurranser og turneringer.

NSG skal være en organisasjon der medlemmene skal oppleve en merverdi gjennom attraktive medlemsfordeler.

NSG skal gi et godt sportslig tilbud til alle sine medlemmer, så at det er gode muligheter for å kvalifisere seg til å representere Norge i landskamper og andre internasjonale golf-konkurranser.

For å underbygge NSG som en breddeorganisasjon, skal flest mulig få mulighet til å representere i internasjonale turneringer og landskamper. Derfor gis det kun en oppgave pr spiller pr år.

NSG skal styrke lagfølelsen og ambisjonen om å bli bedre ved å øke kvaliteten på spillerne som skal representere NSG i ulike turneringer og landskamper.

Virkemidler:

- Videreføre og drive en kontinuerlig forbedring av NSG sine konkurranser og turneringer
- Gjennomføre forbedringer av turneringsbestemmelser før sesongstart
- Knytte turneringsprogrammet opp mot langsiktige avtaler med klubbene/sponsorer
- Legge forholdene til rette for å tilpasse NSG's 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
- Utvikle et program for å skape vinnerkultur og lagfølelse for spillere som skal representere NSG

Medlemmer i NSG

Strategi:

- Beholde og stabilisere medlemstallet
- Gi et godt sportslig tilbud til alle medlemmer på alle ferdighetsnivå
- Tilby et inkluderende miljø og sosialt tilbud tilpasset medlemmene

NSG har i 2025 totalt ca 3.400 medlemmer.

Det sportslige tilbudet er kjernevirksomheten i NSG og reflekteres i 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 gi gode sportslige tilbud for å ivareta medlemmene på disse områdene.

En betydelig andel av medlemmene våre (over 40%) har andre begrunnelser enn konkurranser for sitt medlemskap. NSG skal ivareta de medlemmer som er mer opptatt av det sosiale innen golfen og ikke nødvendigvis bare premier og ære i konkurranser. NSG skal tilrettelegge for målrettede sosiale tiltak og å utnytte potensialet i medlemsmassen.

Virkemidler:

- Gjennom målrettet markedsføring i regionene
- Øke antall aktive turneringsspillere 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 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
- Gjennomføre «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 tilby virkemidler
- Få seniorgolf på kartet hos NGF
- Arrangere årlige golfreiser
- Økt fokus på partuneringer
- Videreutvikle lagserie konseptet
- Utvide antallet representasjonsoppgaver ved flere landskamper, slik som f.eks. «4-nasjoners»

Informasjon og kommunikasjon

Strategi:

- NSG skal gi rask og relevant informasjon til medlemmene og til golf-Norge

God informasjon og kommunikasjon er viktig, både internt og eksternt. Det er viktig å være til stede i flere medier slik at alle nås. 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 sine hovedkanaler er hjemmeside, Facebook-side og GolfBox. Kvaliteten på det som legges ut skal sikres godt slik at informasjonen er både relevant og korrekt.

NSG's administrasjon skal være tilgjengelig på dagtid både på telefon, e-post og ved personlig oppmøte på NSG sitt kontor.

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.

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:

NSG er en frittstående medlemsorganisasjon, og alle medlemmer av NSG har medlemskap i en golfklubb som er tilsluttet Norges Golfforbund (NGF).

NGF's strategi retter seg hovedsakelig mot spillere opp til 35 år. NSG har derfor en sentral rolle som golforganisator for 50+ gruppen. Denne aldergruppen utgjør majoriteten av norske golfspillere, og et godt samarbeid mellom NGF og NSG gir begge parter de beste muligheter for utvikling av golfen i Norge.

Som en del av dette samarbeidet er det etablert et omforent opplegg for uttak av spillere til EGA.

NSG skal aktivt arbeide for å utvikle samarbeidet med NGF videre på en positiv måte for våre medlemmer og golfsporten.

Virkemidler

- NSG skal utvikle samarbeidet med NGF. I første omgang omfatter dette reisestøtte og representasjonsutstyr for medlemmer som kvalifiserer seg til EGA-spill.

Økonomi

NSG har et godt økonomisk fundament.

Strategi:

- Kontinuerlig opprettholde en bærekraftig og robust økonomi

NSG sine handlingsregler er;

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

NSG er i en gunstig økonomisk situasjon til å kunne utvikle virksomheten videre. Økt aktivitet vil være avhengig av en stabil eller økende medlemsmasse og at medlemmene deltar i NSG sitt turneringsspill.

Medlemskontingenten skal være konkurransedyktig, både i forhold til rekruttering og for å beholde en stabil medlemsmasse. Dette betinger at NSG også beholder de medlemmene som ikke deltar aktivt i turneringene våre.

Alle representasjonsspillere til ESGA/ESLGA-mesterskap og til landskamper får dekket deler av sine reise- og turneringskostnader etter gjeldende fordelingsnøkkel, spesifisert i NSG's Turneringsbestemmelser.

Virkemidler

- Løpende full kontroll over NSG's økonomiske driftsstatus
- Langsiktig og robust kapitalforvaltning

Samarbeidspartnere

Strategi:

- NSG skal være en attraktiv samarbeidspartner
- Vi skal etablere langsiktige avtaler med få og store aktuelle samarbeidspartnere som gir NSG merverdi

NSG skal ha samarbeidspartnere som ser verdien av vårt arbeid med å skape golfglede som stimulerer til bedre helse og godt humør. Vi vil at samarbeidspartnere 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 skal NSG organiseres etter følgende prinsipper:

- Årsmøtet er NSG's øverste organ og består av klubbkontakter og styret
- Årsmøtet velger styre, revisor og valgkomité
- Styret har det fulle ansvar for administrasjon, pt. bestående av Daglig Leder og Klubbsekretær
- Administrasjonen har det fulle operative ansvaret for alle NSG's aktiviteter
- Hederskomité og prosjektgrupper utpekes av styret
- I et større bilde inngår klubbkontaktene, som sikrer NSG en god faglig toveis kommunikasjon med golfklubbene

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 NSG's muligheter til videre utvikling, for å være rustet for fremtidens utfordringer